أسس الصوتيات والإلقاء الإعلامي

د. عادل فهمي

الكتاب: أسس الصوتيات والإلقاء الإعلامي

الكاتب: د. عادل فهمي

الطبعة: ٢٠٢٣

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة
جمهورية مصر العربية
هاتف : ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥
فاكس : ٣٥٨٧٨٣٧٣
http://www. bookapa.com E-mail: info@bookapa.com

دار الكتب المصرية
فهرسة أثناء النشر

فهمي، عادل
أسس الصوتيات والإلقاء الإعلامي / د. عادل فهمي
– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.
١٧١ ص، ١٨*٢١ سم.
الترقيم الدولي: ٤ – ٦٣٥ – ٩٩١ – ٩٧٧ – ٩٧٨
أ – العنوان رقم الإيداع: ٢٥٣٤٥ / ٢٠٢٢

أسس الصوتيات والإلقاء الإعلامي

وكالة الصحافة العربية
«ناشرون»

قال الله جل وعلا في محكم التنزيل:

(فَوَرَبِّ السَّمَاء وَالْأَرْضِ إِنَّهُ لَحَقٌّ مِّثْلَ مَا أَنَّكُمْ تَنطِقُونَ)

{الذاريات/ ٢٣)

إهداء

إلى: أصحاب الأصوات القوية الجذابة المؤثرة

مقدمة

دفعتني عوامل كثيرة لإعداد مؤلف في مجال تنمية مهارات الإعلاميين اللغوية والاتصالية، وقد ترددت طويلا وعلى الرغم من اعتقادي بأنها مجازفة كبرى في بحر مضطرب، مع قلة المران على السباحة في المياه العميقة من محيط ثقافتنا العربية. وقد سبقني إليها آخرون، وأرجو أن تكون مساهمتي إضافة نوعية لجهودهم المشكورة.فقد اتخذت القرار وأسأل الله العون والتوفيق لهذه المهمة التي دفعتني إليها دوافع عدة هي:

أولا: "أن الدراسة الجامعية لمقررات اللغة العربية كما يراها علماء اللغة: بها خلط كبير بين أسس الكتابة في موضوعات "التحرير الإعلامي" وطرق الصياغة من ناحية، وبين مقتضيات العملية الكتابية والنطقية التي تشمل المفردات والتراكيب والأساليب والاستعمالات اللغوية من ناحية أخرى. ويرون أن معظم الجهود العربية في مثل هذه الموضوعات أغلبه مترجم. وأن الأمر يحتاج إلى ملامسة الواقع اللغوي للإعلاميين العرب؛ لأن تعليم اللغة العربية يقوم على أساسيات اللغة من الصرف والنحو والبلاغة والأصوات والدلالة، لكنها لا تلبي حاجة الإعلاميين العملية على الوجه المطلوب. ويقرر هؤلاء أن الإعلام ليس إطارا لغويا صرفا، بل إطارا لغويا إعلاميا. والمادة التي تقدم عبر وسائل الإعلام تختلف عن المادة الموجهة من خلال الكتب والمجلات المتخصصة الموجهة لجمهور نوعي وليس جمهور عام".

إن خصوصية اللغة الإعلامية ووجوب أخذ هذه الخصوصية في إعداد البرامج الإعلامية، وفنون الكلام مسألة ضرورية لأن لغة الإذاعة تختلف عن لغة المطبوعات في صيغها وأبنيتها، فلغة الإذاعة والتليفزيون تميل إلى الجمل الإسمية للبدء بأسماء المشاهير وذوي النفوذ، بينما المطبوع يميل للجمل الفعلية التي تتيح التفكير والتأمل. وفي وسائل الإعلام تميل اللغة عموما إلى البساطة في التعبير، وسهولة التراكيب، وقرب المفاهيم من حياة الناس الاعتيادية. وكل هذا يحتاج المعرفة والتدريب المهاري.

ثانيا: ينبع الدافع الثاني لتأليف هذا الكتاب مما لاحظه المتابعون للشأن اللغوي والإعلامي، من ضعف التطبيق السليم، ووتراجع الممارسة الدقيقة لاستخدامات اللغة في وسائل الإعلام، وبخاصة المسموعة والمرئية منها. وكذلك الإعلام الجديد ومواقع التواصل الاجتماعي (Social Media) الذي يبدو وكأنها ترجع إلى لغة الإشارات التي بدأ بها الإنسان في التواصل قبل ألاف السنين.

ثالثا: هناك مهارات شبه مهملة في حياة الإعلاميين، منها مهارة الإنصات الجيد ومهارة الكلام المؤثر، ومهارة القراءة السريعة، ومهارة الكتابة الصحيحة، ومهارة فهم واستخدام لغة الجسد؛ فأردت بهذا الكتاب تقديم إسهام في تنمية مجمل هذه المهارات التي تشكل دعائم عمليات "الأداء الإعلامي". وبخاصة أن هناك اعترافا من المعنيين بوجود "مشكلة" في الأداء اللغوي في حقل الإعلام، وأن ثمة حاجة ملحة للتصدي بطرق غير تقليدية لهذه المشكلة.

وأعتقد أن هذا المؤلف يمكن أن يقدم إسهاما في هذا الخصوص. مع أن مواجهة هذه الحالة تقتضي تضافر جهود مؤسسات مختلفة بأنشطة إسنادية تتعلق بمنتجات لغوية مساعدة كالمعاجم والأدلة الإرشادية للإعلاميين، وأن تراعي أساليبُ التدريس والتدريب واقع وسائل الإعلام المعاصرة، وطبيعة الإعلاميين وتأهيلهم، والأنساق التعبيرية التي تكتسبها هذه اللغة في الجوانب التحريرية التي لا تنفصل عن الجوانب اللغوية.

الأهداف المنشودة من وراء تقديم هذا الكتاب هي:

الهدف الأول: تزويد الدارسين والعاملين في مجالات الإعلام المختلفة بالمعرفة العلمية، والأسس النظرية والخلفيات الفكرية لمهارات التواصل الفعال (الإنصات والكلام، القراءة والكتابة، البلاغة والنحو ولغة الجسد).

الهدف الثاني: تنمية مهارات الدارسين والعاملين في مجالات الإعلام المختلفة في تطبيق علم الصوتيات، واتقان فنون الإلقاء، ومهارة قراءة النصوص ولغة الجسد، وتنمية المهارات النحوية والبلاغية بشكل عملي، وصقل هذه المهارات لديهم بتدريبات وتمارين عملية للارتقاء بالأداء الإعلامي المكتوب والمسموع والمرئي، بأكبر قدر من القوة والتأثير في المجالات الإعلامية المختلفة.

الهدف الثالث: ربط المادة النظرية بخبرات الممارسين في الحقول الإعلامية بما يبنى جسرا بين المعرفة الأكاديمية والممارسة العملية لمواكبة التطورات المتسارعة في تقنيات الاتصال.

د. عادل فهمي

المهارة الأولى

علم الأصوات العربية وتطبيقاته إعلاميا

(١) لماذا ندرس علم الأصوات:

- علم الأصوات علم عربي أصيل يخدم اللغة الأم التي نفكر بها ونرى العالم من خلالها
- دراسة علم الأصوات تمكننا من السيطرة والتحكم في أعضاء النطق وإصدار الصوت البشري.
- دراسة علم الأصوات تساعدنا على النطق الصحيح الواضح الفصيح.
- دراسة علم الأصوات تساعدنا على إصدار أقوى الأصوات وأعذب النغمات بأقل مجهود.
- دراسة علم الأصوات تساعدنا على الوقاية من الأمراض والحماية لأعضاء النطق التي تسبب الإنتاج الخاطيء للأصوات.
- دراسة علم الأصوات تمكننا من ابتكار أحسن الطرق والوسائل الخاصة باستخدام أصواتنا.

(٢) مكانة الكلام المنطوق:

يقول محمود فهمي حجازي: الرموز اللغوية (Linguistic Symbos) رموز صوتية، ومعنى هذا أن طبيعة اللغة تتخذ في المقام الأول صورة صوتية

منطوقة مسموعة. والكتابة في أحسن أحوالها محاولة للتعبير عن اللغة في واقعها الصوتي، وهذه المحاولة دقيقة أحيانا وغير دقيقة في أكثر الأحيان. والكتابة محاولة لنقل اللغة من بعدها الزماني إلى بعدها المكاني، فالظواهر الصوتية تتابع فيالزمن والحروف المكتبوة تتابع في المكان.

اللغة ظاهرة اجتماعية، ولكن استخدامها الحقيقي لا يتم إلا بين الفرد والآخرين. ويفرق الباحثون بين اللغة والكلام. إن اللغة نظام من الرموز الصوتية المتفق عليه في البيئة اللغوية الواحدة، وهي حصيلة الاستخدام المتكرر لهذه الرموز الصوتية التي تؤدي المعاني المختلفة. أما الكلام فهو الكيفية الفردية للاستخدام اللغوي.[١]

و يقرر علماء اللغة أن "الكلام" قد احتل مكانة لم يعرفها من قبل بسبب تطور وسائل الإعلام وتقنياته؛ مما جعل اللغة المنطوقة تزحف على مكانة اللغة المكتوبة، وأصبح التكلم ليس شأنا يخص المتكلم بل ويخص السامع أيضا.

وفي الممارسة الإعلامية المعتمدة على الصوت والكلام، يظل المذيع أو مقدم البرنامج هو "الوسيط المبدع" الذي يقدم للمستمعين والمشاهدين معلومات وأفكاراً وآراء في أشكال فنية متعددة ومتنوعة، ومن خلال عملية ذهنية، وفسيولوجية معقدة هي عملية: "إنتاج الكلام". وحيث توضع الأفكار والمعلومات والتصورات في قالب رمزي هو "اللغة" ولكي تنقل هذه اللغة، ينبغي أن تتحول إلى أصوات، ولكي تحدث هذه

---

١) محمود فهمي حجازي، علم اللغة العربية: مدخل تاريخي مقارن في ضوء التراث واللغات السامية القاهرة: دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ص ٢٦

الأصوات تأثيرات خاصة، يجب أن تخضع لأساليب وطرائق معينة عند نطقها لتعبر عن المعاني والإيحاءات المطلوبة. (٢)

(٣) علم اللغة ومجالاته الحديثة:

يدرس علم اللغة الحديثة بنية اللغة من الجوانب التالية:[٣]

١ – الأصوات (Phonetics – phonology)

٢ – بناء الكلمة (Morphology)

٣ – بناء الجملة (Syntax)

٤ – الدلالة (Semantics)

سنبدأ بتقديم نبذة مختصرة عن علم الدلالة والرموز وعلم الأصوات السمعي ثم نفصل في تفاصيل علم الأصوات العام وأقسامه فيما بعد:

١) تعريف علم الدلالة:

يعرف أحمد مختار عمر علم الدلالة بأنه: "دراسة المعنى" أو العلم الذي يدرس المعنى أو ذلك الفرع من علم اللغة الذي يدرس "نظرية المعنى" أو العلم الذي يدرس الشروط الواجب توافرها في "الرمز" حتى يكون قادرا على حمل المعنى".

وموضوع علم الدلالة أي شيء أو كل شيء يقوم بدور العلامة أو

---

[٢] كرم شلبي،

[٣] محمود فهمي حجازي، مدخل الى علم اللغة، القاهرة: دار النفائس للنشر والتوزيع، ٢٠١٣ ص١٥

الرمز، وهكذا يصبح علم الدلالة وفهمه مهما لكل إعلامي يستخدم اللغة لتوصيل رسالته لمستحقيها، باعتبار اللغة نظام من الرموز الصوتية العرفية".

إن النشاط الكلامي ذا الدلالة الكاملة لا يتكون من مفردات فحسب، وإنما من أحداث كلامية أو امتدادات نطقية تكون جملا تتحدد معالمها بسكتات أو وقفات. وإن علم المعنى لا يقف عند معاني الكلمات المفردة؛ لأن الكلمات ما هي إلا وحدات يبنى منها المتكلمون كلامهم. ولا يمكن اعتبار كل منها حدثا كلاميا مستقلا قائما بذاته"..(٤)

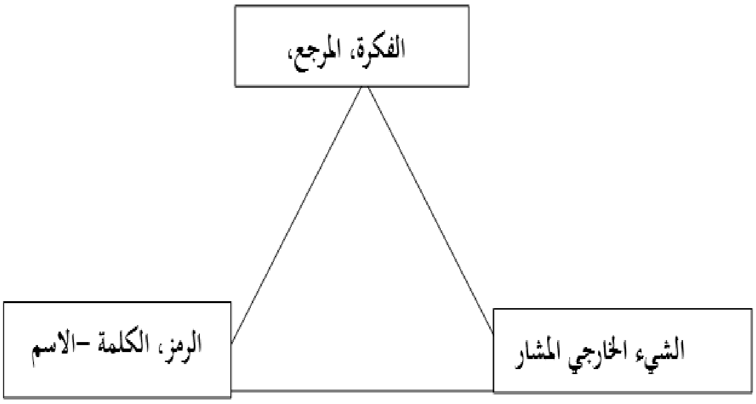
و لكي يحدد الشخص معنى الحدث الكلامي لابد أن يقوم بملاحظة ما يلي:

- ملاحظة الجانب الصوتي الذي قد يؤثر على المعنى (التنغيم، النبر).
- معرفة التركيب الصرفي للكلمة وبيان المعنى الذي تؤديه صيغتها.
- مراعاة الجانب النحوي لكل كلمة داخل الجملة.

وهناك نظريات متعددة في علم الدلالة منها النظرية الإشارية (Referential Theory) والتي يعبر عنها "أوجدن ريشاردز":

---

٤) أحمد مختار عمر، علم الدلالة، القاهرة: عالم الكتب، ٢٠٠٩) ص ١١



وهناك النظرية التصورية: التي تعتبر اللغة وسيلة لتوصيل الافكار، أي كل متكلم لابد أن يمتلك فكرة في ذهنه،وينتج التعبير المعبر عن هذه الفكرة. ويجب أن يستدعي التعبير نفس الفكرة في ذهن السامع.

وهناك النظرية السلوكية: التي ترفض كل المصطلحات الذهنية العقل، التصور، الفكرة، وتعنى فقط بالسلوك الظاهر وليس بالحالات والعمليات الداخلية. وهناك نظرية السياق لـ "فيرث" الذي ركز على الوظيفة الاجتماعية للغة" وقسم السياقات إلى سياق لغوي، وسياق عاطفي، وسياق موقفي وسياق ثقافي" (٥)

استخدامات اللغة:

تتنوع استخدامات اللغة من إعطاء معلومة، أو التعبير عن واقعة، أو الدلالة على موقف انفعالي، أو استفهام أو طلب، أو الأدب والتحية

٥) أحمد مختار عمر، علم الدلالة، ص ٦٩

والمنازعة، ومعظم هذه الاسخدامات هي وظائف لعملية التواصل الإنساني([٦])

٢)) تعريف علم الرموز:

يطلق عليه (Semiotics) والبعض يطلق عليه (Signals) و(Semiology) وهو الدراسة العلمية للرموز اللغوية، وغير اللغوية باعتبارها أدوات اتصال، وعرفه دي سوسير بأنه:" العلم الذي يدرس الرموز بصفة عامة، ويعد علم اللغة أحد فروعه". وكما يرى علماء اللغة فإن علم الرموز يضم الاهتمامات الثلاثة التالية:([٧])

أ) دراسة كيفية استخدام العلامات والرموز كوسائل اتصال في اللغة المعينة، (سوف نفرد فصلا للاتصال غير اللفظي في هذا الكتاب).

ب) دراسة العلاقة بين الرمز وما يدل عليه أو يشير إليه.

ت) دراسة الرموز في علاقتها بعضها ببعض.

ويهتم علم الدلالة بالناس وحالتهم الاجتماعية وطرق الاتصال القائمة بينهم، والوسائل المستخدمة في التواصل، ويركز على العمليات العضوية المركبة في الفم وفي أعضاء النطق بالنسبة للمتكلم، وتتبع ما تحدثه من اهتزازات هوائية تلتقطها أذن السامع، ويسير وراءها ليتتبعها وكيف تتحول إلى إشارات عن طريق الجهاز العصبي وكيفية تلقى العقل لهذه

---

٦) كتاب التفكير المستقيم

٧) أحمد مختار عمر، علم الدلالة مرجع سابق، ص ١٤

الإشارات عبر الأعصاب في الأذنين ويترجمها إلى الفكرة التي يعنيها المتكلم".([8])

٣) علم الأصوات السمعي:

يميز الباحثون ثلاثة مداخل لدراسة الصوت اللغوي:

- علم الأصوات النطقي.
- علم الأصوات الفيزيائي
- علم الأصوات السمعي.([9])

وقبل الحديث عن علم الأصوات يجدر لفت النظر إلى أهمية علم الأصوات السمعي، يقول الدكتور إبراهيم أنيس إن السمع هو الحاسة الطبيعية التي لابد منها لفهم الأصوات". ويذكر للسمع مزايا عديدة هي:([10])

١- إن إدراك الأصوات اللغوية عن طريق السمع يدع سائر الأعضاء حرة طليقة، فيمكن الانتفاع بها في عمليات أخرى.

٢- السمع يدرك الأصوات من مسافة قد لا يستطيع النظر عندها إدراكا، فرغم العوائق الجغرافية التي يصعب معها الرؤية والشم، يمكن للسمع إدراك الأصوات، والصوت ينتقل ضد التيارات

---

[8]) المرجع السابق ذاته ص ١٦

[9]) حجازي، مرجع سابق، ص ٣٦

[10]) إبراهيم أنيس، الأصوات اللغوية، القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية، ٢٠٠٧م ص ص ١٥-١٦

الهوائية عكس الشم الذي تذهب به الريح أينما اتجهت.

٣- السمع حاسة تستغل ليلا ونهارا وفي الظلام وفي النور، في حين المرئيات لا يمكن إدراكها إلا في النور.

٤- ويدرك الإنسان بالسمع أفكارا وكلاما يحمل أبعادا أعمق مما نراه بالنظر محدود الأُطر.(يلاحظ أن الذين فقدوا أبصارهم ولم يفقدوا سمعهم حققوا نتائج عقلية ومعرفية كبيرة).

يقول ابن خلدون: "السمع أبو الملكات اللسانية..".ولأهمية علم الأصوات السمعي فقد وضعت فصلا مستقلا لمهارة الاستماع والإنصات.

علم الأصوات وتطبيقاته:

مستويات علم الأصوات:

يقسم الدكتور عبد الصبور شاهين علم الأصوات إلى ثلاثة مستويات هي([١١])

الأول: علم الأصوات العام.

الثاني: علم الأصوات في سياقها التشكيلي.

الثالث: علم الدلالة: أي دلالة كل صوت وهذا بدروه ينقسم إلى علوم المفردات والمعاجم وعلم القواعد المتصلة بالصرف وبناء الكلمة وعلم الأساليب (شعر/ نثر / روائي).

---

[١١]) عبد الصبور شاهين في كتابه "في علم اللغة العام"، مرجع سابق

وهناك علوم مثل علم الاجتماع اللغوي ويدرس علاقة الظواهر الاجتماعية بالظواهر اللغوية،وعلم النفس اللغوي ويدرس الظواهر اللغوية وعلاقتها بما يطرأ على النفس.

بينما يرى بعض الباحثين أن علم الأصوات يشتمل على جانبين هما:

أ) علم طبيعة الأصوات (Phonetics) ويسميه بعض علماء الغة "علم الأصوات اللغوية" أو "علم الأصوات المجردة (الفوناتيك) ويدرس التكوين التشريحي للجهاز النطقي. ويعتني بأصوات الكلام الخام كوحدات صوتية مجردة منعزلة عن السياق الصوتي الذي ترد فيه. فيقوم بدراسة جهاز النطق، وكذلك يدرس الآثار السمعية المصاحبة لهذه الحركات، ويرى البعض أن علم طبيعة الأصوات هو البحث الفزيائي والفسيولوجي للجانب المادي من أصوات اللغة، دون ربطها بوظيفتها اللغوية، وهو بهذا يعد أحد العلوم الطبيعية وليس من علم اللغة.

ب) علم وظيفة الأصوات: (Phonology) ويسميه بعض علماء اللغة علم الأصوات التشكيلي، ويعنى بالأصوات اللغوية من ناحية وظيفتها في بنية اللغة.(١٢) أو هو "علم الأصوات الأكوستيكي" (acoustic) ويدرس الصوت كما يستخدم في الممارسة اليومية. والصوت في سياقه يختلف عن الصوت المجرد. ويهتم بالخصائص المادية والفزيائية لأصوات الكلام أثناء انتقالها من المتكلم إلى السامع ويشمل:جانب فزيائي، وجانب فسيولوجي يتعلق بالسمع وإدراك الصوت.

---

١٢) جمعة سيد يوسف، سيكلوجية اللغة والمرض العقلي، عالم المعرفة الكويت، ١٩٩٠م ٨٧-٨٨

وتتضمن العملية الصوتية ثلاثة عناصر هي([١٣])

- وجود جسم في حالة تذبذب.(أحبال صوتية / أوتار آلة موسيقية).
- وجود وسط تنتقل فيه الذبذبة (الهواء).
- وجود جسم يستقبل هذه الذبذبات (الأذن).

ويدرس علم الأصوات أعضاء جهاز النطق ودروها في إنتاج الأصوات سواء بدفع الهواء أو بحبسه أو بالسماح له بأن يمر محتكا بوضع الصوت. ويدرس وظيفة هذه المكونات غير المباشرة كالتجاويف ومواضع الرنين كالأنف والتي لها دور في التأثير على الصوت كحجرة العود، وتظهر أهميتها حين يصاب المتكلم بالزكام والرشح.([١٤])

كما يتناول دراسة الصوت ومكوناته وعناصره من حيث عدد الذبذبات، وطبيعتها وتكوينها في هيئة موجات صوتية (علم الطبيعة الصوتية) فكل جسم يتحرك في الهواء بمعدل من (١٦- ٢٠) دورة / ذبذبة في الثانية، يمكن أن تسمعه الأذن البشرية، وما زادت حركته أو ذبذبته عن (٢٠,٠٠٠ ذبذبة / ثانية) لا تسمعه الأذن البشرية لأنه فوق طاقتها، وقد تسمعه كائنات أخرى.كما يدرس هذا المستوى صفات الصوت المثالية من الجهر الهمس والتفخيم والترقيق.

---

١٣) أحمد مختار عمر، دراسة الصوت اللغوي، (القاهرة: عالم الكتب، ٢٠٠٦) ص ٢ -٤

١٤) عبد الصبور شاهين، مرجع سابق ص ١٠٩-١١٠

موضوع علم الأصوات:

موضوع علم الأصوات هو: صوت الإنسان الذي يستطيع أن يشكّل ويَبني من المقاطع الصوتية كلمات، ومن الكلمات جمل، ومن الجمل فقرات، ومن الفقرات مواضيع شتى في أغراض لا حصر لها.([١٥]) وهذا المستوى الصوتي هو الأساس الذي يقوم عليه بناء المفردات اللغوية، وصيغها وتراكيبها، وأدبها شعرا ونثرا.

تعريف بمصطلحات علم الأصوات:

١/٣) تعريف الفونيم:

"يخلط الكثير بين اللغة في صورتها المسموعة، وبين اللغة وقد كتبت بحروف. ويرى "جونز" أن الفونيم هو أسرة من الأصوات –في لغة معينة– متشابهة الخصائص، ومستعملة بطريقة لا تسمح لأحد أعضائها أن يقع في كلمة في نفس السياق الصوتي الذي يقع فيه الآخر".([١٦])

والفونيم هو: صوت مجرد لا وجود له أثناء النشاط الكلامي، فالناس تتكلم ولا تصدر فونيمات بل ألوفونات، لأن الفونيم أصغر وحدة صوتية غير قابلة للتقسيم إلى وحدات أصغر، ومن خلال الفونيم نفرق بين المعاني:

---

[١٥]) عرفه حلمي عباس، المهارات اللغوية: دليلك إلى لغة عربية صحيحة، القاهرة: الأنجلو المصرية، ٢٠١٤م ص ٩

[١٦]) خالد اسماعيل حسان، في اللسانيات العربية المعاصرة، القاهرة: مكتبة الآداب، ٢٠٠٨م ص ٥١

(سار/ دار / نار / صار) وتغيير الفونيم يؤدي إلى تغيير المعنى.

القاف (وحدة ذهنية صوتية مجردة) ويأخذ هذا الفونيم أشكالا متعددة مثل:

- يتم نطق القاف عند بعض العوام بلهجة القاهريين (آل) وبلهجة الريف والصعيد (جال) وقد ينطقها البعض قريبة من الكاف (كاسم بدل قاسم) وفي اللهجة السودانية (اتقوا الله) تنطق (اتغوا الله)
- وعلماء اللغة يحددون صور نطق كثيرة جدا منها الأصول: وهي الحروف التسعة والعشرين حرفا (الحروف الفنولوجية)
- والفروع: هي الصور النطقية لكل حرف مجتمعة (الحروف التي تخرج من مخرجين، أو بين حرفين.(١٧)

ويحدد شاهين أن "الفونيم" هو الوحدة الصوتية التي تتخذ عدة صور باختلاف موقعها:

في لغتنا العربية ثلاثة أشكال للفونيم:

١) مقطع قصير مثل (ك)

٢) مقطع طويل مفتوح حرف +حركة (كأ)

---

[١٧] عبد الغفار حامد هلال، تجويد القرآن الكريم من منظور علم الأصوات الحديث، (القاهرة: مكتبة الآداب، ٢٠٠٧) ص ٢٧

مقطع طويل مقفل مثل:(كمْ)

٢/٣) تعريف: النَّفس:

هو الهواء الداخل والخارج من الرئتين دخولا وخروجا تلقائيا بدافع الطبع البشري، دون أن يُسمع في عمليتي الشهيق والزفير.

٣/٣) تعريف الصوت:

الصوت: أثر مسموع يصاحب هواء النفس، بمعنى أنه أثر ناجم عن تموج الهواء. والصوت ليس مقصورا على الإنسان بل الحيوانات والآلات الموسيقية النغمية ذوات الأوتار تصدر أصواتاً. فالصوت عملية حركية ذات أثر سمعي وهو نشاط عضوي حركي تنشأ عنه قيم صوتية، وهو من أداء المتكلم أو المصوِّت مطلقا".

ويذكر كرم شلبي أن أدق تعريف للصوت بصفة عامة أنه: "إحساس الأذن"، أي أنه ظاهرة ندرك أثرها دون أن ندرك كنهها. وقد أثبت العلماء أن كل صوت مسموع ينتج بالضرورة عن وجود جسم يهتز، ومن ثم فإن تلك الاهتزازات التي يمكن رؤيتها بالعين، تنتقل خلال الهواء إلى الأذن، علما بأنها يمكن أن تنتقل في أي وسط غازي أو سائل أو صلب .

٤/٣) تعريف المقطع:

هو المكان الذي يُقطع فيه الصوت وينتهي عنده، وهو جزء معين من الحلق واللسان والسفتين.(١٨)

---

[١٨]) عبد الغفار حامد هلال، تجويد القرآن الكريم من منظور علم الأصوات الحديث، القاهرة: مكتبة الآداب، ٢٠٠٧م ص ١٢

٥/٣) التردد: (Frequincy)

التردد هو: عدد الدورات الكاملة لمصدر الصوت في الثانية، وكل جسم متذبذب له تردد خاص يتوقف على عوامل مثل: الوزن والطول. وبالنسبة للأوتار (نسبة الشدّ) وبالنسبة للتجاويف: الكتلة والشكل والامتداد " (١٩)

٦/٣) المخرج:

هو النقطة التي يتم عندها الاعتراض في مجرى الهواء، والتي يصدر الصوت فيها". وقد صنف علماء اللغة العربية الأصوات وفق مخارجها. وقد تفرد الخليل بن أحمد الفراهيدي بوضع معجم أسماه "العين" ورتبه حسب مخارج الحروف مبتدئا بأصوات الحلق وأولها صوت العين. مع ملاحظة أن ماسبق من فرضيات هي مجرد تصور يركز على المنتج النهائي وليس ما يحدث فعلا داخل العقل البشري" (٢٠)

جهاز النطق لدى الإنسان:

يعتمد تصنيف الأصوات اللغوية من الناحية الفسيولوجية أو النطقية على المعرفة الدقيقة بأعضاء النطق، وعلى الفهم العلمي لعملية الكلام. وقد استفاد علم الأصوات من علم التشريح ومن علم الفسيولوجيا في معرفة وظائف هذه الأعضاء واصطلح الباحثون في علم اللغة على تسمية الأعضاء التي تشترك في عملية النطق باسم "أعضاء النطق" أو "أعضاء

---

١٩) أحمد مختار عمر، مرجع سابق ص ٢٣

٢٠) مجدي يوسف، مرجع سابق، ص ٩٦- ٩٧

الكلام" أو "أعضاء الجهاز الصوتي"، وهذه الأعضاء تقوم بوظائف أخرى إضافة إلى النطق([21]).

ويتكون الجهاز النطقي لدى الإنسان من أجزاء ثابتة، وأخرى متحركة.

أما الأجزاء الثابتة فهي: الأسنان العليا، واللثة، والغار وهو الجزء الصلب من سقف الحنك.

و الأجزاء الثابتة هي: الجدار الخلفي للحلق وما عدا ذلك من أجزاء الجهاز النطقي فمتحرك.

"ويبدأ الجهاز النطقي من الرئتين وينتهي بالشفتين. وبينهما تتوزع أعضاء النطق"([22])

وبشكل أكثر تفصيلا أعضاء النطق هي:

- الشفتان: (The Lips): وهي متحركة بحرية في كل اتجاه.
- الأسنان: (Teeth) من أعضاء النطق الثابتة، ولا سيما الأسنان العليا منها وتستخدم في النطق بمساعدة أعضاء متحركة كاللسان والشفة السفلى.
- سقف الحنك: هو الذي يتصل به اللسان في أوضاع مختلفة، ومع

---

[21]) محمود فهمي حجازي مدخل إلى علم اللغة، القاهرة: دار النفائس، ص ٣٥ / راجع عبد الرحمن الفوزان، دروس في النظام الصوتي للغة العربية، الرياض، ٢٠٠٨

[22]) عرفة حلمي عباس، مرجع سابق، ص ٩

كل وضع للسان مع جزء من الحنك الأعلى تتكون مخارج كثيرة للأصوات.

- **اللسان:** (tongue) أهم عضو في عملية النطق، ويحتوي على عدد من العضلات تمكنه من التحرك والامتداد ز الانكماش والتلوي إلى أعلى أو إلى الخلف ليخرج الصوت.
- **الحلق:** (Throat) الجزء الذي به الحنجرة وأقصى الحنك وهو تجويف في الخلف من اللسان.
- **الحنجرة:** (Larynx) تقع في قمة القصبة الهوائية،و هي حجرة متسعة نوعا ما مكونة من ثلاثة غضاريف طولها (٧,٥ سم) ومتوسط عرضها (٥ سم).وتعتبر العضو الأساسي في عملية الصوت في المنطقة العليا من الحلق تحت جذر اللسان، وتتكون من مجموعة غضاريف وعضلات وأنسجة وظيفتها فتح القصبة الهوائية أو إغلاقها على نحو يناسب عمليات التنفس والكلام والبلع.
- **الرئتان:** (The Lungs) وهما تقعان على جانبي خط المنصف، وهو الحيز الذي يشغله القلب في منتصف الفراغ الصدري، زهما مخروطين من مادة إسفنجية، مرنة، يغطيهما غشاء بلوري ولكل رئة ثلاثة أسطح.
- **القصبة الهوائية:** (The Trachea) تقع تحت الحنجرة وقطرها (٢-٢,٥ سم وطولها ١١ سم).

إنتاج الصوت البشري:

١/٥) تعريف الصوت البشري:

يعرفه تمام حسان الصوت البشري بأنه:" عملية حركية يقوم بها الجهاز النطقي، وتصحبها آثار سمعية معينة تتأتي من تحريك الهواء فيما بين مصدر إرسال الصوت وهو الجهاز النطقي وبين مراكز استقباله وهو الأذن"([٢٣])

ويعرف آخرون الصوت بأنه:" مجموعة أصوات تخرج من الرئتين والفم وقوامه التنفُّس،فإذا انقطع التنفس انقطع الصوت، وهو يتكون في الحنجرة أثناء الزفير" وللصوت صفات ثلاثة هي:

- القوة: تعني سعة الاهتزازات وتتعلق بالقوة التي يطرد فيها الهواء من الرئتين.
- النبرة: تعنى درجة شدّ الأوتار.
- و الرنَّة: هي تميز الأصوات بعضها عن بعض لأنها تتعلق بتجويف الأنف وتختلف من إنسان لآخر باختلاف هذا التجويف.([٢٤])

٢/٥) مصدر الصوات البشري:

ومصدر الصوت البشري هو أعضاء النطق عند الإنسان، ولاسيما الوترين الصوتيين اللذان يتحركان في اتجاهات مختلفة، وبطرق مختلفة.

---

[٢٣]) مصطفى قطب، الأصوات وتصحيح أخطاء النطق والكلام، القاهرة: دار الصحوة، ٢٠٠٩م

[٢٤]) محمد عبد الرحيم عدس، فن الإلقاء، القاهرة: دار الفكر للنر والتوزيع، ١٩٩٥ ص ٢٨

والصوت ينتقل بسرعة من المتكلم إلى السامع عبر الهواء، ومع ذلك فهو يستغرق زمنا ويسبب مصدر الصوت تحركاً لأجزاء الهواء التي تتحرك بعيدا عن مصدر الصوت الذي يحدث اضطرابا في الهواء وينتشر خارجا. ومن المعروف أن الصوت سريع الزوال لأنه لا يوجد إلا وهو في طريقه للزوال.

٣/٥) كيفية حدوث الصوت البشري:

الصوت اللغوي يخرج من النفس الخارج من الرئتين حتى يقابل المقاطع (المخارج) في الحلق والفم والشفتين، وهذه المقاطع هي التي تقوم بتشكيله، وتختلف أجراس الأصوات باختلاف المقاطع ويصحب حركات المخارج النطقية أثار حسية (سمعية) ناتجة عن حركات جهاز النطق.([٢٥])

والصوت يحدث نتيجة ذبذبة أو حركة لمصدر الصوت، وحركة مصدر الصوت تكون منتظمة كبندول الساعة، أو غير منتظمة، بسيطة أو مركبة.

ميكانيكية إنتاج الصوت:

عندما يستعد الفرد للكلام، يمتليء صدره بالهواء، وإذا بدأ في الكلام، فإن عضلات القفص الصدري تتقلص بحركات سريعة تدفع الهواء الموجود في الرئتين لأعلى، ويكون الهواء الصاعد هو التيار الغازي الذي يُحدث اهتزازاً للأحبال الصوتية، والزفير يخرج على دفعات كل دفعة مع مقطع صوتي على النحو التالي:

---

[٢٥]) مصطفى قطب، الأصوات وتصحيح عيوب النطق والكلام، القاهرة: دار الصحوة، ٢٠٠٨) ص ص ٦٢ – ٦٥

- إخراج النفس من الرئتين: (تيار الهواء)
- اهتزاز الأوتار الصوتية: (عملية التصويت)
- تفصيل النطق في الفم: (العملية النطقية)
- الغنة الخيشومية: (عملية أنفية فموية)

٤/٥) عملية التخطيط لإنتاج الكلام:

عملية التخطيط لإنتاج الكلام تمر بعدة مراحل هي:

١- تخطيط الحديث (الموضوع) قرار تحديد الحديث هل هو قصة أم مقال أم خطبة أم برنامج ؟

٢- التخطيط لبناء الجملة التي تناسب الموضوع.

٣- التخطيط للمكونات أي الكلمات والمصطلحات.

٤- البرمجة الصوتية (Articulatory Program) بعد الخطوات السابقة تتكون صورة أو "برنامج صوتى" في الذاكرة من حيث: المقاطع الصوتية K والنبرات والتنغيم التي تنفذ في الخطوات التالية.

٥-النطق المفصل (Articulation) وهي الخطوة الأخيرة gتنفيذ البرنامج النطقي.

٥/٥) مكونات فعل الكلام:

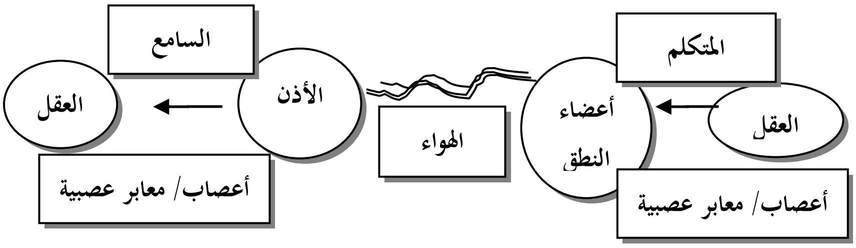
الفعل الكلامي مكون من:جانب صوتي، وجانب صرفي، وجانب نحوي. ونظرية فعل الكلام ثلاثة أنوع هي:

أ) فعل التكلم (Locutionary Act) بمعنى إنتاج بنية من الكلمات.

ب) الحديث: (ILLocutionary Act) الذي يخلق جوا تفاعليا بين المتكلم والمستمع من خلال التحية والتوديع والتفاخر.

ت) الكلام المؤثر:Perbcutionary Act) (وهو الكلام الذي ينتج تأثيرات مقصودة ومخططة مثل الكلام في عملية الاتصال الجماهيري الإذاعي والتليفزيوني في البرامج المخلتفة، وبقصد الإقناع والتعريف والتأثير في الجمهور.([26])

شكل يوضح مراحل الكلام والسماع([27])



٦/٥) خواص المقطع الصوتي العربي:

الخواص البنيوية التي يجب أن تتوفر في المقطع العربي هي:

[26]) والتر.ج أونج، الشفاهية والكتابية، ترجمة حسن البنا عز الدين، عالم المعرفة، رقم ١٨٢، ١٩٩٤ م ص ص ١٤٧ – ١٥٧

[27]) مصدر الكل/ أحمد مختار عمر، علم الدلالة، مرجع سابق ص ٤٥

أ) أن يبدأ بصامت (حرف) فلا يمكن أن تبدأ كلمة عربية بحركة شأن الكلمة الإنجليزية أو الفرنسية.

ب) النحو لا يقبل صامتين في أوله؛ فلا يمكن أن يتضمن المقطع العربي شكل (ص ص ح)

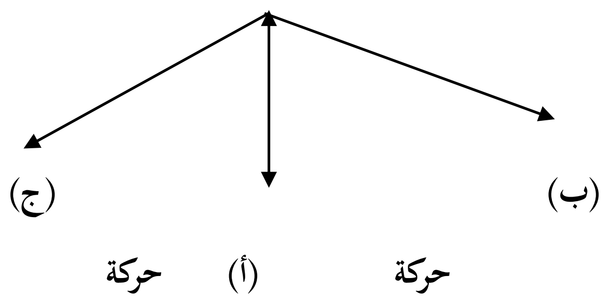
ت) أن وسط الكلمة لا يقبل أن يتجاور أكثر من صامتين مثل: يكتبُ أحمد درسهُ.

ث) لاحظ جملة (منْ الْ أرض – نطقها = منَ الأرض – للتخلص من إلتقاء الساكنين.

ج) الكلمة العربية قد تتكون من مقطع بسيط مثل حروف الجر والعطف والاستفهام. أو من مقطع طويل والأسماء والأفعال العربية تتكون من مقطعين فأكثر.

٧/٥) خواص الأصوات العربية:

أ) خاصية علو الصوت: هو الأثر السمعي الناتج عن اتساع ذبذباته زيادة ونقصا.



خاصية نوع الصوت:

هو الأثر السمعي الناتج عن الموجات البسيطة التي تكوّن الموجة المركبة التي تحمل الصوت للأذن وتردد كل منها واتساعها.

إن اختلاف الطاقة ينتج اختلافا في علو الصوت، واختلاف التردد يحدث اختلافا في درجته، واختلاف الموجات البسيطة المكونة للموجة المركبة ينتج اختلافا في نوع الصوت.

خاصية شدة الصوت:

تختلف شدة الصوت ارتفاعا وانخفاضا ويتوقف ذلك –إلى حد كبير –على سعة الرئتين، ونسبة ضغط الهواء المندفع منهما، وعلى فراغات الحلق والفم والأنف، المسؤولة عن تضخيم الصوت ومنحه صفته.

وترتبط شدة الصوت أو ارتفاعه بعدد من العوامل هي

- مدى قرب الأذن من مصدر الصوت أو بعدها عنه: وبقدر ما تكون الأذن قريبة من المصدر يكون وضوح الصوت أو شدته .
- سعة الاهتزازة. والمقصود بها المسافة المحصورة بين الوضع الأصلي للجسم في هذه المهتز وهو في حالة وبقدر اتساع هذه المسافة يكون علو الصوت ووضوحه .
- اتصال مصدر الصوت بأجسام رنانة: وهذا يساعد على شدة الصوت أو علوه، كما هو الحال بالنسبة للأوتار في الآلة الموسيقية .

ح) خاصية درجة الصوت: هي الأثر السمعي الناتج عن عدد ذبذباته في الثانية زيادة ونقصا. ويضبطها السلم الموسيقي: (دو، ري، مي، فا،صول، لا، سي، دو) حيث (دو) الأولى تمثل القرار الغليظ ودو الثانية تمثل الجواب الحاد"(٢٨)

ودرجة الصوت هي مقياسه، من حيث هو صوت عميق "وهو ما يسميه الموسيقيون بـ"القرار"، أم هو صوت رفيع حاد، وتتوقف درجته على عدد الاهتزازات في الثانية، وكلما زادت الاهتزازات أو الذبذبات ازداد الصوت حدة ومن ثم تختلف درجته ويطلق على عدد الذبذبات في الثانية ما يسمى بـ"التردد"، ومن المعروف أن الصوت العميق عدد اهتزازاته في الثانية أقل من عدد اهتزازات الصوت الحاد .

---

(٢٨) عرفة عباس، مرجع سابق، ص ١٠

تقسيم الأصوات بحسب القوة والارتفاع (٢٩)

نوع الصوت	شهرته	مكان صدوره	أثره وصفاته
الباص	القرار	يصدر عن حبال صوتية غليظة، وهو في الدرجات السفلى من السلم الموسيقي ويتحشرج في الدرجات العليا من السلم الموسيقي	ذو تأثير وهو نادر الوجود في الأصوات والكلام والتمثيل، له تأثير كبير ويمثل أدوار العظمة والتاريخ
الباريتون		يشترك مع الباص في منطقته غير أنه أكثر قدره في الدرجات العليا من السلم الموسيقي	قريب من تأثير الباص، ولكنه مرن أكثر
التينور		أوسط الأصوات وأكثرها شيوعا واقدرها على التنغيم والتلوين هبوطا وصعودا، خفيف رنان ذو حركة سريعة	يستخدم في الإذاعة والبرامج بكثرة
الآلتو		أرق أصوات الرجال وأغلظ اصوات النساء،صاحبته لا تقدر على الدرجات العليا من السلم الموسيقى وصاحبه من الرجال ضعيف في الدرجات السفلى من السلم	صاحبته تشبه صوت الرجال في صوت الباص في الغناء والأصوات والتمثيل
السوبرانو		أرق أصوات النساء وأعلاها، حاد قوي قادر على الدرجات العليا من السلم الموسيقي لكنه يموت في الدرجات السفلى	

٢٩) فرحان بلبل، أصول الإلقاء والإلقاء المسرحي، مرجع سابق ص ١٦

ملاحظة:

هذا التقسم ليس منطبقا تماما على الأصوات البشرية كلها وبعض الأصوات يخضع لأكثر من مستوى، والتدريب يجعل الصوت يحتل منطقة أعلى أو أسفل منطقته. وتتباين الأصوات من حيث الغلظة والحدة إلى:

- الصوت الحاد: (المسرسع) ويكون صاحبه ذا وترين صوتيين رقيقين، حادي الجانبين، ويلاحظ أن أصوات الأطفال والنساء أحدّ أصواتا من الرجال؛ لأن الوترين أقصر وأقل غلظة.
- الصوت الغليظ: (الجهوري) ويكون صاحبه ذا حبلين صوتيين غليظين ومستديرين ويهتزان بكل عرضهما واتساعهما وعلى مدى طولهما، ويسميه العلماء: الصوت الكامل، ويلاحظ أن ضخام الأجسام هم الأغلظ صوتا في العادة.
- الطبقة المتوسطة: يكون الصوت فيها وسطا بين الحاد والغليظ.([٣٠])

٨/٥) الخواص الصوتية التي تمتازبها اللغة العربية:

حدد الدكتور كمال بشر في كتابه: "دراسات في علم اللغة"([٣١]) مجموعة من الخصائص التي تميزت بها اللغة العربية هي:

- اللغة العربية هي أول لغة تستخدم "جهاز النطق" بأفضل الطرق، واكثرها توازنا. فقد توزعت الأصوات على أعضاء النطق بشكل

---

[٣٠]) عرفة عباس، مرجع سابق، ص ١٠

[٣١]) كمال بشر، دراسات في علم اللغة، القاهرة: دار غريب للطباعة والنر، ١٩٩٨م ص ١٩٣

متوازن، من الحنجرة حتى الشفتين دون إهمال أي عضو.

- على الرغم من أن بعض الأصوات تخرج من نفس المخرج، فإنها تتناظر وتتقابل بحيث يكون لكل منها بصمته، ودوره في تركيب المقطع أو الكلمة والدلالة أيضا مثل: (همزة/ هاء) (ع/ خاء)
- إن توزيع الأصوات على المخارج تجعل الأصوات المؤلفة للكلمة منسجمة متناسقة خالية من الثقل، وليس بينها تنافر يؤذي المستمع، أو عدم انسجام يفقدها حلاوة النغم، وحسن التلقى والقبول. والعرب لا يحبذون الجمع بين أصوات مثل:[الزاي والظاء..والسين والصاد والصاد والذال] أو الجمع بين [الجيم مع القاف والظاء والطاء والغين والصاد] و[الحاء مع الهاء].
- تتميز العربية بأصوات غير موجودة في لغات أخرى مثل: [همزة القطع/ القاف الضاد/ العين].
- رغم قلة عدد الحركات (ضمة / فتحة / كسرة) فإنها تؤدي الغرض في اللغة العربية مقارنة بعددها الكبير (٢٠ حركة) في لغة أخرى هي اللغة الإنجليزية.

ثانيا: تصنيف الأصوات العربية:

الصوامت والحركات

يتفق علماء الأصوات على تقسيم الأصوات حسب أوضاع الأوتار الصوتية وطريقة مرور الهواء الى:

أولا: الأصوات الصامتة (الصوامت)

ثانيا: الحركات (فتحة وضمة وكسرة)

١) تعريف المصطلحات:

أ) تعريف الصوامت:

هي الأصوات المجهورة أو المهموسة التي يحدث أثناء النطق بها اعتراض أو عائق في مجرى الهواء، اعتراضا كاملا مثل صوت [الدال] أو جزئيا يسمح بمرور الهواء بصورة ينتج عنها احتكاك مسموع ويدخل في فئة الصوامت التي لا يمر الهواء في أثناء النطق بها إلى الفم، ويمر من الأنف مثل [النون والميم] وأيضا الأصوات التي ينحرف هوائها فلا تخرج من وسط الفم وإنما تخرج من جانبيه أو أحدهما مثل [اللام].

الصوامت أو السواكن هي الحروف العربية: [همزة القطع-ب-ت-ث-ج-ح-ش-ض-ظ-غ-ق-ل-ن-خ-د-ذ-ر-ز-س-ص-ط-ع-ف-ك-م-هـ]

حيث تتميز الصوامت بنطق مقارب عن طريق عضو أو أعضاء بطريقة تعوق تيار الهواء وتسبب احتكاكا مسموعا.

ب) تعريف الحركات:

(الضمة والفتحة والكسرة) وحروف اللين (الألف والواو والياء)

وتتميز الحركات بنطق مفتوح وغياب أي عائق.

والحركة بطبيعتها مصوّتة أو رنانة أكثر من الصوامت، والحركة هي الصوت المجهور في الكلام العادي الذي يحدث أثناء النطق به أن يمر الهواء طليقا عبر الحلق والفم دون أن يقف في طريقه أي عائق أو حائل، ودون أن يضيق مجرى الهوى ضيقا من شأنه أن يحدث احتكاكا مسموعا.

الألف والياء والواو لها طبيعة نطقية خاصة تمتاز بها عن الأصوات الصامتة.

٢) تقسيم الأصوات العربية:

٢/أ) من حيث مخارج الأصوات:

قاعدة معرفة مخارج الأصوات:

إذا أردت معرفة مخرج صوت ما فسكنْه وأدخل عليه همزة وصل فحيث انقطع (صوته) الهواء كان مخرجه. مثلا: انطق الباء هكذا مسكنة مع همزة الوصل (أبْ) بضم الشفتين.

جدول يبين توزيع الأصوات حسب مخارجها

موضع النطق– المخرج	طريقة النطق	الأصوات
أصوات شفوية	نطقها بين الشفتين	الباءو الميم والواو (في مثل: ورد–وعد)
أسنانية شفوية	نطقها بالتقاء طرف الشفة السفلة بالأسنان العليا	صوت الفاء– مثل: أفنان
أصوات أسنانية	ويكون نطقها بالتقاء طرف اللسان بأطراف الثنايا	تاء–دال–ظاء
أصوات أسنانية لثوية	ويكون نطقها بالتقاء طرف اللسان بطرف الثنايا العليا	دال–ضاض–تاء–طاء
أصوات لثوية	ويكون نطقها التقاء طرف اللسان باللثة	الزاي–السين–الصاد–اللام–الراء–النون
أصوات غارية	نطقها بالتقاء وسط للسان بالغار	شين–جيم–ياء=يد
اصوات طبقية	نطقها بالتقاء مؤخر اللسان بالطبق أي أعلى الحنك	كاف–غين–خاء
أصوات لهوية	يكون نطقها بالتقاء مؤخر اللسان باللهاة	القاف
أصوات حلقية	نطقها بالتقاء مؤخر اللسان بوسط الحلق	الحاء والعين
أصوات حنجرية	نطقها بانغلاق ثم انفتاح للوترين الصوتيين فجأة	الهمزة–الهاء

٢-ب) توزيع الأصوات من حيث وضع الأوتار الصوتية من حيث الذبذبة أو عدم الذبذبة إلى ثلاثة مستويات:

ب/١) المهموسات:

وهي الأصوات التي لا تتذبذب الأوتار الصوتية عند النطق بها وهي ١٢ صوت هي: (ت–ث–ح–خ–س–ص–ش–ط–ف–ق–ك–ه).

يهتز الوتران الصوتيان اهتزازا شديدا عند النطق ببعض الأصوات ولا يهتزان عند النطق بالبعض الآخر (عند خروج الزفير فإن الوترين الصوتيين قد يتوتران بشدة فيحدث هذا الصوت الذي يحثه الناطق بأن يضع يديه على أذنيه وهو ينطق بصوت مثل (ز) ويسمى هذا الصوت: الصوت المجهور بينما في نطق (س) يختفي ذلك الصوت الناجم عن الوترين الصوتيين)

الإطباق وعدم الإطباق:

الفرق بين (ت) من جانب و(ط) بين جانب آخر أن (ت) صوت غير مطبق والطاء صوت مطبق حيث يرتفع طرف اللسان وأقصاه نحو الحنك ويتقعر وسطه وهذا هو الإطباق. (٣٢)

ب/٢) المجهورات:

وهي الأصوات التي تتذبذب الأحبال الصوتية حال النطق بها وهي ١٥ صوت وهي: (ب–ج–د–ذ–ر–ز–ض–ظ–ع–غ–ل–م–ن–الواو(نصف حركة)–الياء (نصف حركة)

---

٣٢) حجازي ص ٤٤

ب/٣) اللامهموس واللامجهور صوت واحد هو (الهمزة).

٣) توزيع الصوامت بحسب حالة مجرى الهواء عند موضع النطق واعتراض هذا المجرى سواء أكان الاعتراض تاما أو جزئيا أوما يحدث له من تغيير أو انحراف كأن يخرج الهواء من جانبي الفم أو من الأنف مثلا.

جدول يوضح توزيع الصوامت حسب صفاتها ومجرى الهواء عند مواضع النطق

نوع الصوت	طريقة إخراجه	الأصوات
الأصوات الإنفجارية	التحكم عن طريق اغلاق مجرى الهواء ثم وقفة ثم تسريح فجائي	الباء/الدال/التاء/الطاء الضاد/الكاف/القاف/الهمزة
الأصوات الإحتكاكية	التحكم عن طريق تضييق المجرى	فاء/ذال/تاء/ظاء/زاي/سين صاد/شين/خاء/غين/عين/حاء/ هاء (استمرارية)
صوت مركب(انفجاري / احتكاكي)	التحكم عن طريق قفل المجرى ثم تضييقه	الجيم (مركب)
صوت مكرر	التحكم عن طريق قفل المجرى مع فتحه لمرات متتالية	الراء (تكراري)
صوت جانبي	التحكم عن طريق قفل المجرى في نقطة والسماح للهواء بالمرور من نقطة أخرى جانبية	اللام
الأصوات الأنفية	التحكم عن طريق قفل المجرى في نقطة وتسريح الهواء من الأنف	الميم والنون (أنفي)
أنصاف الحركات	التحكم عن طريق توسيع نسبي للصوامت وتضييق نسبي للحركات	الواو والياء

٤) التفخيم والترقيق:

اللسان ينطبق على الحنك الأعلى ويأخذ شكل مقعر بحيث تكون النقطة الأمامية هي مخرج الصامت المرقق.وتكون النقطة الخلفية هي نقطة التفخيم في حالة الإطباق.

حروف الترقيق والتفخيم

مرقق	مفخم
س	ص
ت	ط
د	ض
ذ	ظ

٥) الأصوات من حيث الشدة والرخاوة:

الشدة والرخاوة	الأصوات	حالة خاصة
الأصوات الشديدة الاحتكاكية	ب/ ت/د/ط/ض/ك/ ق/ الجيم القاهرية/	الجيم المعطشة يختلط صوتها الانفجاري بنوع من الحفيف يقلل من شدتها
الأصوات الرخوة (أكثرها أصوات الصفير) (س ز ص)	س/ ز/ص/ش/ذ/ث/ظ/ف/ه/ ح/خ/ ع/ غ	

٦) تقسيم الأصوات حسب القوة:

قسمها الباحثون إلى ثلاثة مستويات هي:([٣٣])

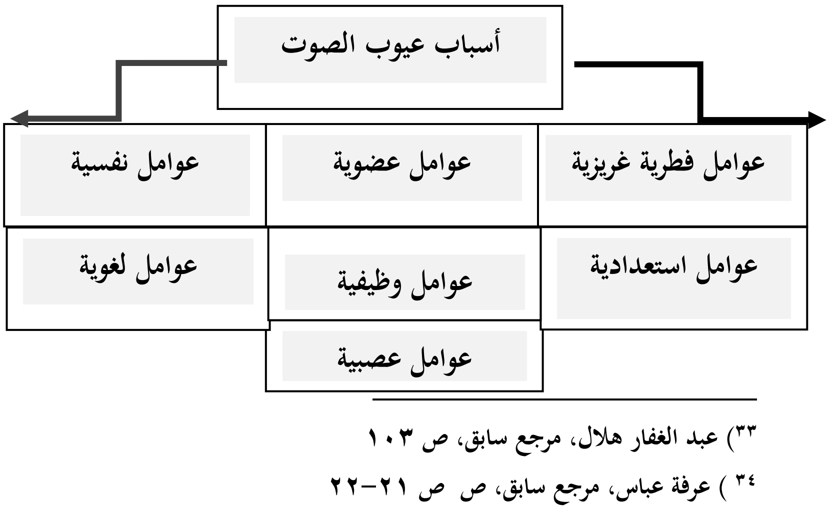
نوع الصوت	الأصوات
أصوات قوية	ج/ د/ز/ ص/ غ /ز
الأصوات الأقوى	ض/ ط/ ظ/ق
متوسطة"	همزة/ أ/ ب/ ت/ خ/ ذ/ ع/ ك
ضوت ضعيف	س/ش / ل/ و/ ي
الأضعف	ث/ح/ ف/ن/ م/ ه

٧) الصوت السوي والصوت المَعيب:

العيب الصوتي حالة تضطر المستمع لبذل جهد أكبر لمعرفة المعنى وتفهم اللفظ، وترجع عيوب النطق لأحد أو بعض العوامل التالية:([٣٤])

١/٧) أسباب حدوث العيوب الصوتية:

شكل يبين أسباب العيوب الصوتية



[٣٣]) عبد الغفار هلال، مرجع سابق، ص ١٠٣

[٣٤]) عرفة عباس، مرجع سابق، ص ص ٢١-٢٢

تتوزع مسببات العيوب الصوتية على عوامل خلقية فسيولوجية وعوامل عضوية واستعدادات طبيعية، وعوامل عصبية ووظيفية، إضافة إلى عوامل نفسية واجتماعية ولغوية، والعوامل المكتسبة يمكن معالجتها كما توجد معامل لإصلاح عيوب النطق في سن معينة.

٢/٧) أشهر العيوب:

هناك ظواهر مشهورة للأصوات المعيبة يوضحها الجدول التالي:

العيب	وصف وتحليل
التهتهة	وهي كلمة تستخدم للدلالة على عيوب النطق وصعوباته
اللجلجة	التردد في الكلام
التمتمة	التردد في حرفي التاء والميم
الفأفأة	التردد في نطق حرف الفاء
الصوت الطفولي	له مظاهر منها شكل الإشارات، أصوات غير مألوفة أو معدومة الدلالة.و وإيماءات
الثأثأة	وهي إبدال حرف السين أو الشين (ثاءً)
الطمطمة	وهي إبدال الطاء تاء لأنهما من مخرج واحد فيقول: السلتان / بدلا من السلطان/ والسيطان بدلا من الشيطان)
اللعثمة	وهي عدم القدرة على نطق الحروف أو تكرار مقاطعها.
اللكنة	عقدة اللسان بسبب اضطراب عصبي، وهي إبدال الهاء حاء وانقلاب العين همزة (أحدوا لنا همار وهش) بدلا من أهدوا لنا حمار وحش)

الترخيم	حذف بعض الكلمات لتعذر نطقها.
اللفف	ادخال بعض الكلمات في بعض.

٢/٧- أ) عيوب اللثغة: وهي إبدال ستة حروف بغيرها:

جدول يبين أنواع الحروف وأنواع اللثغات التي تحدث معها

الحرف	شكل اللثغة
همزة	تبدل بالعين (أنتَ= عنت)
راء	تبدل غينا (عمر= عمغ) أو ياء عمر= (عميْ) أو عينا (أزرق = أزعق)
السين	تبدل ثاء (باسم الله = باثم الله)
القاف	تبدل طاء أو كاف (قال:= طال أو كال)
الكاف	تبدل همزة أو تاء (كلب= ألب أو تلب)
اللام	تبدل ياء (والله = ويالله)

٢/٧-ب) أنواع الصوت من حيث السلامة والعيوب:([٣٥])

أنواع الصوت	شرح الصفات الصوتية
الصوت السوي	ضوت قوي واضح مسموع ذو رنين رخيم، قادر على التدرج بين درجات السلم الموسيقي محبب بجاذبيته للآخرين، ونقص إحدى هذه الصفات يمثل عيبا.
الصوت الضعف	يكون صاحبه غير قادر على الوصول إلى عدد كبير من السامعين، ويمكن تقويته نسبيا.

---

٣٥) فرحان بلب، أصول الإلقاء والإلقاء المسرحي، مرجع سابق ص ١٦

الصوت ذو القوة الزائدة	عكس العيب الأول، قوته تتجاوز الحد الطبيعي مثل المطرقة، وصاحبه يضطر إلى تخفيض صوته وإضعافه ومع ذلك لا يكون مناسبا لأنه يتحشرج
الصوت غير المتدرج	لا يمكنه التدرج بين القرار والجواب، بعض الأصوات قوي في القرار ضعيف في الجواب
الصوت غير الجاذب	قد يكون صوت واسع قادر ولكنه غير محبب من حيث رنينه وبصمته لا تتقبله روح المستمع

٢/٧-ج) الخلل في مسالك الصوت:

صحة الصوت = مرور الهواء في مسلك الصوت دون عائق أو انحراف
ويظهر نقاء الصوت في حروف المد وحرف الألف

فإذا خرج الصوت بضغط شديد على الحبال الصوتية، أو واجه الهواء في الزفير عائقا أوسار في طريق منحرفة عن مساره الأصلى اتصف بواحد من الأوصاف التالية:

أنواع الصوت	وصف الخلل في مسلك الصوت
الصوت الحلقي	يصدر عن الحلق أو الرقبة وينشأ عن التصلب أو الارتفاع في مؤخر السان من الداخل فيخرج مغرغرا أي أن ارتفاع اللسان يقرب الصوت من صوت (الغين)
الصوت المكتوم	ينشأ عن فتح الحنجرة زيادة عن طاقتها فتتباعد الأحبال زيادة عن الحد الطبيعي، ويبدو الصوت كأنه مغطى بغطاء من الصوف وكأن صاحبه يتكلم

	في قدر).
الصوت المعدني والنحاسي	ويسميه الموسيقيون الأقرع، وسببه عكس المكتوم؛ أي تضييق ما بين الحجبال الصوتية وهذا التضييق يقلل من حرية اهتزازها وحركتها فيخرج الصوت معدنيا حادا جافا.
الصوت الأخنف الأنفي	وسببه أن يسد اللسان خروج الهواء من الفم فيضطر الهواء للخروج من الأنف
الصوت المرتعش او المهتز	وهو حين يضطرب الصوت ويتقطع فيخسر انسيابيته وصفاءه، وينتج عن سوء استعمال الفراغ الرنيني من الحنجرة للفم، وعند إجهاد الصوت بحمله على طبقة لا تلائمه مرتفعة أم منخفضة.
الصوت الخافت (المتماوت)	صوت منطفيء الرنين، ويستعمله الإنسان عند الهمس بالكلام وقد تكون أسبابه عضوية بسبب مرض الحبال الصوتية أو نتيجة سوء استخدام الحبال الصوتية منذ الطفولة.

وقد يحدث التداخل بين الأزواج التالية من الأصوات:

الحرفان	الصفات	الأمثلة
تاء/ طاء	التاء لثوية مهموسة مرققة	الطاء نظيرها المهموس المفخم
التاء والدال	الدال هي النظير المجهور للتاء وليس بينهما فرق سوي أن تذبذب الحبال الصوتية مع نطق الدال	لا تذبذب مع التاء
الضاد والطاء	الضاد نظير مجهور للطاء	الطاء نظير مهموس

الضاد والدال	الضاد مجهورة مفخمة	الدال مجهورة مرققة
الكاف والقاف	كلاهما من أقصى الحنك زقد يسبق أحدهما الآخر	

٣/٧) الظواهر الصوتية:

جدول يبين الظواهر الصوتية في اللغة العربية

الظاهرة الصوتية	شرح كيفية حدوثها	الحروف التي تقع فيها
الصفير:	ويتم نطقها بواسطة حركة اللسان مع الأسنان العليا، يصدر معها صوت أشبه بالأزيز عند وضع اليد على الأذن أثناء نطقها.	وحروفه ثلاثة هي: السين / والصاد / الزاي.
القلقة:	وتعني ترجيع اللسان حين ينطبق مع سقف الفم في حروف معينة، وترجع الشفتين بعد انطباقهما لنطق حرف الباء لأنه بدون هذا الترجيع يختفي الحرف تماما.	وحروفها هي: القاف – الطاء (المهملة) الباء (المهملة) الدال (المهملة). مجتمعة في (قطب جد)
الرنين:	ويطلق عليه "التكرار"، وهو حركة من مقدمة اللسان تشبه الجرس	الحرف الوحيد الذي يخضع للتكرار هو (الراء).
التفشي	ويعني أن ينتشر صوت الحرف حتى يملأ الفم	ويخضع لذلك حرف واحد هو حرف الشين.
المـد:	وهي صفة تختص بها حروف المد وحدها، وتعني أن يمد الحرف امتدادا معينا وإلى درجة (مدة) تفرق بين المد وبين حركة الإعراب المماثلة له وقد وضع البعض مقاييس للحرف الممدود	المد يفرق بين: الألف والفتحة. وبين الباء والكسرة. وبين الواو والضمه. وذلك لكي تتضح مخارج الحروف ولا

	بحيث لا يقل المد عن حركتين بالإصبع (ينثني ثم يستقيم)	يحدث لبس بينها وبين حركات الإعراب المماثلة لها.
الإدغـام:	ومعناه أن يمتزج حرف بما بعدة في النطق فيكونان حرفا واحدا فإذا جاء حرفان متماثلان أو متقاربان، أحدهما في آخر كلمة والثاني في أول الكلمة التالية، وكان الحرف الأول ساكنا والحرف الثاني متحركاً، فإنهما يدغمان في النطق. أي ينطق أحدهما ويلغي الآخر...	مثال لذلك الحرفين المتماثلين في هذه الجمل: دالت دولتهم" و"نالت توفيقا" و"لم يعلم محمد" والحرفين المتقاربين مثل "اشتريت دمية" والمقصود بالحرفين المتقاربين أنهما يخرجان من مخرج واحد ويشتركان في صفة واحدة مثل التاء والدال في الجملة السابقة "اشتريت دمية".
تابع الإدغـام:	والإدغام لا يقتصر في اللغة العربية على الحروف المتماثلة والمتقاربة فقط بل هناك حالات أخرى لا تكون فيها الحروف متماثلة ولا متقاربة، ومع ذلك يحدث الإدغام وهذه الحالات هي: الحالة الأولى: النون أو التنوين إذا وقع بعد أحدهما حرف الياء... أو حرف الميم أو حرف الواو، واللام والراء كما هو الحال في هذه الجمل. الحالة الثانية:لام التعريف... فهذه اللام تدغم ولا تظهر إذا وقع بعدها حرف من هذه الحروف:الطاء (المهملة) – الثاء – الصاد (المهملة) – الراء – التاء– الضاد – الذال – النون – الدال (المهملة)– السين – الشين – الظاء – الزاي – اللام (غير لام التعريف).	الياء: "من يقول" – "رجل ينصح" الميم: "من مال عن الحق هلك" – "رجل مشهور" الواو: "من وزن الأمور عرفها" – "صاحب وفي" وفي هذه الحروف الثلاثة يكون الإدغام مصحوبا بالغنة اللام: "كن لبقا" – "رجل لين العريكة". الراء:"أحسن ردك عليه" – "جيد رداؤك". وفي هذين الحرفين يكون الإدغام غير مصحوب بالغنة.
الإقلاب:	ومعناه أن ينقلب الحرف في النطق حرفاً آخر، ويحدث ذلك لحرف واحد في الأبجدية العربية هو حرف "النون" إذ	أي أن يأتي حرف النون "الأول" ساكنا ويأتي حرف الياء "وهو التالي" ساكنا.

	ينقلب ميما إذا جاء بعده حرف الباء. ويخضع ذلك لحالة الإدغام السابقة،	
الإخفاء:	وهو أن يخفى الحرف مع بقاء مكانه واضحا، أي لا يخفى بشكل كامل كما هو الحال في الإدغام، وإنما ينطق مع تخفيف نبرته ويخضع لذلك حرف واحد هو نفس حرف "الإقلاب" وهو النون المكتوبة، والنون المنطوقة "وهي التنوين".	ويحدث الاختفاء إذا جاء بعد النون أن التنوين حرف من الحروف الآتية: (على أن تراعى قاعدة الإدغام وهي أن يكون الحرف الأول ساكنا ويكون التالي متحركا" حرف الصاد مثل: "ينصر" – "إن صدوكم" – "قول صادق". حرف الذال مثل: "ينذر" – "إن ذكرت" – رجل ثري". الكاف.. مثل: "ينكر" – "إن كان" – "نصيب كبير". الجيم.... مثل: "منشأ" – "إن شئت" – "طعام شهي". القاف...مثل "منقول" – "من قال" – "يوم قائظ". السين... مثل: "ينسى" – "إن ساء" – "عمل سيء". الزاي...مثل: "انزلق" – "إن زال" – "شدة زائلة". الفاء...مثل: "انفروا" – "من فاز" – "ليل فاحم". الظاء...مثل: "منظور" – "من ظلم" – "قائد ظافر".

٩) التطبيقات العملية:

التدريب الصوتي وصحة الصوت:

إن معرفة الإعلامي بعيوب الصوت يجعله يتفاداها قدر الإمكان لأنها تقلل من قوة الصوت وجاذبيته وتأثيره. ولذلك فإن التدريب والمران يحسن الأصوات. ويرى عرفة عباس أنه "لا فرق كبير بين بنية الحنجرة لدى كل البشر، ومع ذلك فهناك أصوات جميلة وأخرى أقل جملا وهكذا ويرى العلماء أن الفرق في جمال الصوت، يتركز على طريقة تنظيم النفس، والسيطرة على الهواء المندفع من الرئتين، والقدرة على تنظيمه وإخضاعه لنظام خاص؛ ليخرج من الفم أو الأنف، وأن يتمكن من تحديد عدد ذبذبات الأحبال الصوتية".([٣٦])

التمرين الأول:التنفس الصحي: (يجب أن يكون لديك عادة التنفس السليم)

القاعدة:

- قف في الهواء الطلق ويفضل في فترات الصبح وعلى الشواطيء والأماكن المفتوحة كالحدائق.
- احرص على استرخاء عضلات الصدر والرأس
- تنفس بشكل طبيعي كل مرة بين ١٠–١٥ دقيقة.
- خذ اكبر كمية من الشهيق وتحكم في إطلاق أقل كمية من الزفير)

---

٣٦) عرفة عباس، مرجع سابق، ص ٢٤

التمرين الثاني: توسيع مدى الصوت وتقويته:

الصوت يصدر ضعيفا وتتم تقويته بتمريره في مسالكه التي تعبر فراغا رنينيا للصوت البشري.وهذه عملية تلقائية وتبدأ من الصغر مع السماع والتقليد للأصوات.

م	مؤشرات التأكد من إطلاق الأصوات بشكل صحيح
١	حاول أن يظل الصوت مريحا للمستمع؛ فلا يكون حادا أو يجرح الأذن، ولا عريضا يطفو على السطح فلا ينفذ إلى القلب.
٢	حاول أن يظل الصوت مريحا للمتكلم فلا يخرج بالقسر؛ حتى لا يؤذي أجهزة النطق ويجرح الحبال الصوتية.
٣	أن يحافظ الصوت على قوته ورنينه في كل الدرجات الموسيقية المنخفضة والمتوسطة والعالية.
٤	لا تهمل العناية بجهاز النطق، والحفاظ عليه سليما؛ بتجنب الإصابة بالزكام، وكل ما يعوق التنفس مثل: التهاب الأغشية والزوائد الأنفية، وأيضا البعد عن تهييج الأغشية وغضاريف الحنجرة بالبعد عن التدخين وشرب المسكرات والأشربة الساخنة أو المثلجة.

المراجع والهوامش

(١) إبراهيم أنيس، الأصوات اللغوية، مكتبة الأنجلو ا، القاهرة، ٢٠٠٧، ص ١٥-١٦

(٢) أحمد مختار عمر، دراسة الصوت اللغوي، عالم الكتب،القاهرة، ٢٠٠٦، ص ٢ -٤ -٢٣

(٣) أحمد مختار عمر، علم الدلالة، عالم الكتب،القاهرة،٢٠٠٩، ص١١

(٤) خالد اسماعيل حسان، في اللسانيات العربية المعاصرة، مكتبة الآداب، القاهرة، ٢٠٠٨، ص ٥١

(٥) جمعة سيد يوسف، سيكلوجية اللغة والمرض العقلي، عالم المعرفة الكويت، ١٩٩٠، ٨٧-٨٨

(٦) عبد الرحمن الفوزان، دروس في النظام الصوتي للغة العربية، الرياض، ٢٠٠٨

(٧) عبد الصبور شاهين، في علم اللغة العام، مؤسسة الرسالة، القاهرة، ١٩٩٣

(٨) عبد الغفار حامد هلال، تجويد القرآن الكريم من منظور علم الأصوات الحديث، مكتبة الآداب، القاهرة ٢٠٠٧، ص ٢٧ وص ١٢

(٩) عرفه حلمي عباس، المهارات اللغوية: دليلك إلى لغة عربية صحيحة، الأنجلو المصرية،٢٠١٤، ص ٩

(١٠) فرحان بلبل، أصول الإلقاء والإلقاء المسرحي،مكتبة مدبولي، القاهرة، ١٩٩٦، ص ١٦

(١١) كمال بشر، دراسات في علم اللغة، دار غريب للطباعة، القاهرة، ١٩٩٨، ص ١٩٣

(١٢) محمد عبد الرحيم عدس، فن الإلقاء، دار الفكر للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٥، ص ٢٨

(١٣) محمود فهمي حجازي، مدخل الى علم اللغة، القاهرة: دار النفائس للنشر والتوزيع، ٢٠١٣، ص ١٥

(١٤) مصطفى قطب، الأصوات وتصحيح عيوب النطق والكلام، دار الصحوة، القاهرة، ٢٠٠٨، ص ٦٢ – ٦٥

(١٥) والتر. ج أونج، الشفاهية والكتابية، ترجمة حسن البنا عز الدين، عالم المعرفة، ١٩٩٤، ص ١٤٧ – ١٥٧

(١٦) محمود فهمي حجازي، علم اللغة العربية: مدخل تاريخي مقارن في ضوء التراث واللغات السامية دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة ص ٢٦

(١٧) محمود فهمي حجازي، مدخل إلى علم اللغة، دار النفائس، القاهرة، ص ٣٥

المهارة الثانية

الإنصات

قال الله تعالى:

(وَلَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ ۚ إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَٰئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا)

(الإسراء:١٧)

حكمة:

[أصعب من علم الكلام، فن الصمت]

[الصمت إجابة بارعة لا يتقنها الآخرون]

أولا: مهارة الإنصات:

أهمية الإنصات وفضائله:

فيما يلي تعريف بأهمية مهارة الإصغاء للدارسين والممارسين للمهن الإعلامية؛ بحيث يتكون لديهم فهم واضح لمفاهيم الاستماع والإنصات والإصغاء. ومعرفة معوقات عملية الإنصات وكيفية التخلص منها. وممارسة عوامل تحسين الإنصات والتدرب عليها. ولو أن إمكانية التحكم في عملية الإنصات ليست متاحة للبشر لما كان الأمر الإلهي يطالبنا بالاستماع ثم الإنصات قال تعالى: (وإذا قُرئ القرآن فاستمعوا له وأنصتوا لعلكم ترحمون).

أقوال السلاطين والحكماء في فضيلة الإنصات والصمت:

ميخائيل نعيمة: "لكل كلمة أذن ولعل أذنك ليست لكلماتي؛ فلا تتهمني بالغموض".

الأحنف بن قيس: "الصمت أمان من تحريف اللفظ ، وعلمه من زيغ المنطق، وسلامة من فضول القول، وهيبة لصاحبه".

كسرى: "لم أندم على ما لم أقل أبدا، وندمت على ما قلت مرارا".

قيصر: "أنا على رد ما لم أقل أقدر، مني على رد ما قلت".

ملك من الصين: "إذا تكلمت بالكلمة ملكتني، وإذا لم أتكلم بها ملكتها".

ملك من الهند: "عجبت ممن يتكلم بالكلمة إن رفعت ضرته وإن لم ترفع لم تنفعه".

إن عرض هذه المهارة يتطلب مدخلا نظريا حول علم الأصوات السمعي وأهمية الإنصات والتفرقة بين مستوياته على النحو التالي:

علم الأصوات السمعي:

١/٢) وظيفة الاذن:

إذا كانت الوظيفة الحيوية للفم هي البلع فإن الوظيفة الإنسانية للفم هي الكلام. كذلك الأذن فإن وظيفتها الحيوية هي تحقيق التوازن في مسيرة الإنسان، وبدون هذا التوازن لا يمكن أن يعيش، ووظيفتها الثانية هي السمع واستيعاب الأصوات المختلفة، وحملها إلى المخ حيث توجد أجهزة

التفسير وإصدار الأوامر والأحكام. والأذن جهاز معقد دقيق ورقيق خلقه الله وحماه داخل جمجمة الرأس بعيدا عن المؤثرات المباشرة وهو مكونة من ثلاثة أجزاء هي: الأذن الخارجية، الأذن الوسطى، والأذن الداخلية.(١)

ولمن يريد مزيدا من التفصيل في تشريح الجهاز السمعي، توجد قائمة مراجع في نهاية هذا الكتاب.

٢/٢) أهمية الاستماع:

الاستماع إحدى أهم مهارات التواصل الإنساني ولا يستغنى الفرد العادي عن حاسة سمعية قوية. وقوة التركيز في الإنصات قيمة اجتماعية ممدوحة لأنها أساس كل تفاعل حيوي ناجح.(٢)

وأيا كان شكل ومضمون عملية الاتصال، فإن "الاستماع" أولى خطواتها، وعناصر الاستماع إما لفظية أو غير لفظية. فنحن نسمع رسائل صوتية لغوية، وإيماءات ومؤثرات صوتية غير لفظية؛ فلماذا نهتم بمؤثر دون غيره؟

إن العلاقة بين الاستماع والإصغاء، علاقة العام بالخاص، فالاستماع للمؤثرات عموما ينتقل فيه الفرد إلى التركيز على مصدر واحد يحتل بؤرة الشعور؛ فيكون الإصغاء وهو سماع الأذن والقلب، وحاسة السمع أساسيه وتسبق الحواس الأخرى.

ويحدد ستيفن كوفي أهمية الاستماع فيقول: إنه في حياتنا، ومنذ

---

١) برنيل هالمبيرج، علم الأصوات، ترجمة: عبدالصبور شاهين، القاهرة: مكتبة الشباب ١٩٨٥ ص ٤٠

٢) أحمد ماهر: مرجع سابق، ص ١٢٠

صغرنا نتعلم كيف نتصل مع الناس الآخرين بالوسائل المتعددة، الحديث والكتابة والقراءة، ويتم التركيز على هذه المهارات في المناهج المدرسية بكثافة، لكن بقيت وسيلة اتصالية لم نعرها أي اهتمام مع أنها من أهم الوسائل الاتصالية، ألا وهي "الاستماع".([٣])

والاستماع يعد من أهم مهارات الاتصال، فحتى تفهم الناس من حولك، لا بد أن تستمع لهم، وتستمع بكل صدق، لا يكفي فقط أن تستمع وأنت تجهز الرد عليهم أو تحاول إدارة دفة الحديث، فهذا لا يسمى استماعاً على الإطلاق، إن انعدام مهارة الإنصات الفعال مكلفة للغاية؛ حيث يترتب عليها إعادة تنفيذ الأعمال مرة أخرى.ومع ذلك فإن مهارة الإنصات يمكن تعلمها.

٣/٢) التفرقة بين الاستماع والإنصات:

الاستماع:

السماع هو الجانب العضوي من علمية الإنصات، أي الإحساس بالموجات الصوتية وترجمتها، يلي ذلك استكمال باقي المراحل حتى يتحقق الإنصات.

---

[٣]) ستيفن ر. كوفي: العادات السبع للناس الأكثر نجاحا: دروس فعالة في عملية التغيير الشخصي، ط٣، ترجمة: مكتبة جرير، ط (الرياض: مكتبة جرير، ٢٠٠٣) ص ٣٣٦

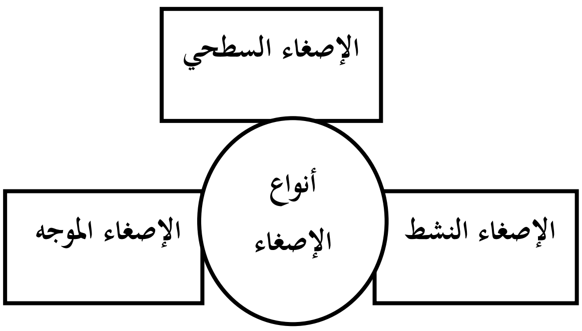
الإنصات:

عملية يتم عن طريقها إدراك وتفهم الحقائق والإحساسات المرتبطة بما نسمع أو نرى، فالإنصات هو فهم مضمون الكلام أو تدبر معاني الكلمات.

ويقوم "الإنصات" على التركيز في السماع، وهو مرحلة فوق السماع ودون الإصغاء ولا بد منه للوصول إلى الإصغاء المجدي أو الفعال يقول الله تعالى:" وَإِذَا قُرِئَ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لَهُ وَأَنصِتُوا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ)[٤]

٢/ ٤) أنواع الإصغاء:

شكل يبين مستويات الثلاثة وللإنصات



(أ) الإصغاء السطحي:

عندما تستمع إلى حديث يدور حولك وأنت تعمل أو تستذكر دروسك أو تقرأ كتاباً بتركيز،حيث لا تعطي ما يدور من حديث حولك أذناً

---

٤) الأعراف آية: (٢٠٤)

صاغية، ولكنك في نفس الوقت تعلم أن هناك حديثاً يدور حولك، وبإمكانك الانتباه إلى جزء معين فيه، والتركيز عليه.

(ب) الإصغاء النشط:

وقد نلاحظه في المناسبات الاجتماعية، أو في اللقاءات الجماعية، حيث يبدوا لك المستمع مصغياً باهتمام وأنت تتكلم، ولكنه في الحقيقة يفكر في أشياء أخرى، ويخطط لمقاطعة حديثك أو إنهائه.

(ج) الإصغاء الموجه:

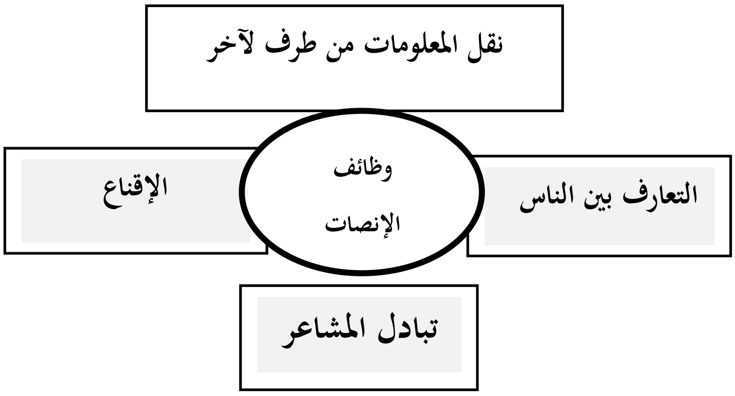
ويعني تفاعل وتركيز مع المتحدث، ومحاولة معرفة أفكاره ومشاعره ومتابعته بشدة واهتمام، وهذا هو "الإصغاء الفعال" وهو المطلوب لتحقيق الاتصال الفعال مع الآخرين عند حديثهم إليك.

٥/٢) دوافع الإنصات:

كل فرد لديه دوافع تدفعه أو تمنعه من الاستماع، وفقدان الدافع يتسبب في فشل عملية الاتصال. ومن أهم دوافع الإنصات: الاهتمام والتركيز لأن الاهتمام بالمؤثرات السمعية والبصرية وتخزينها جيدا يمهد للتركيز على الرسالة القادمة من الغير لكي نستخدمها في المستقبل.

٦/١) وظائف عملية الإنصات:

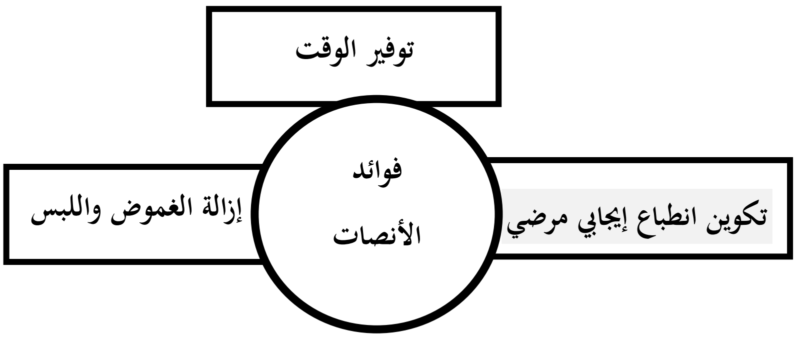
شكل يبين وظائف عملية الإنصات



تشير التجارب إلى إن نصف وقت الفرد العادي تقريبا بنقضي في الاستماع للآخرين، وذلك من أجل: نقل وتلقي المعلومات لتقليل عدم اليقين،و تبادل المشاعر والتعارف والإقناع.

٧/٢) فوائد الإنصات:

شكل يبين فوائد الإنصات



من أهم فوائد الإنصات:

- توفير الوقت: فالإنصات لشيء صحيح من المرة الأولى يجعلك لا تطلب المعلومات مرة أخرى.
- إزالة الغموض واللبس: لأن الإنصات الجيد يجعلك تفهم الرسالة بكاملها وبالتالي يجعلك تتفادى طلب إعادتها مرة أخرى
- تكوين انطباع مرضي: لأن القدرة على الإنصات يجعل الآخرين يكونون عنك فكرة طيبة وعن مهارتك في تدوين الملاحظات بدقة.

٨/٢) عمليات الإنصات ومراحله:

تمر عملية الإنصات بعدة مراحل هي:

وهذه المراحل تتم في بعض جزء من الثانية:

– الإحساس: إن أي ضعف في عملية توصيل الرسالة في هذه المرحلة يؤثر على بقية مراحل الاستماع.(٥)

– التفسير: التفسير عملية عقلية يتم بمقتضاها تحليل ما تم استقباله في المرحلة الأولى، لأننا أثناء الاستماع نعطي المعاني للكلمات تبعا لقيمنا ومعتقداتنا وأفكارنا وتوقعاتنا، وبهذا يكون لخبرة الماضي أهمية كبيرة في عملية التفسير.(٦)

---

٥) أحمد ماهر: مرجع سابق، ص ١٢٣

٦) أحمد ماهر: مرجع سابق، ص ١٢٣

- التقييم: ويعنى تكوين رأي وانطباع حول الرسالة أي الاهتمام بملحوظات المتحدث وفصل الحقائق عن الأحكام والآراء الشخصية وهي مرحلة تحتاج لجهد كبير.

- التذكر: وتعني تخزين المعلومات لاستخدامها كمرجع في المستقبل.

- الاستجابة: تختلف الاستجابة حسب أطراف، فتكون شفهية في حالة الاتصال الشخصي بين فردين، وتختلف بين السطحية والتعمق فتكون استجابة لمضمون الرسالة، بحيث يركز المستمع على المعلومات والنقاط الرئيسة والحفاظ بإطار عام لما يتم، حوله.

وهناك الاستماع للمشاعر والعواطف: وهو التركيز على فهم مشاعر المتحدث بغض النظر عن لاتفاق معه أم لا. (٧)

٩/٢) تحسين مهارة الإنصات:

الخطوات السبع لتحسين الإنصات هي:

(إظهار الاهتمام – الصبر – ابحث عن الممكن – التعقل – الاستفسار للتوضيح – تأجيل الحكم على المتحدث – تلخيص ما يقال).

إن إظهار الاهتمام للمتكلم، والصبر حتى ينتهي من الكلام، والعقل المتفتح والمرن، والاستفسار للتوضيح كلما لزم الأمر، وعدم التسرع وتأجيل الحكم على الكلام حتى ينتهي، وأن تبحث عن الممكن في الكلام

---

٧) برنت روبن: مرجع سابق، ص ٢٤٣

وليس ما ينبغي، وتلخيص ما يقال لك هي خطوات مهمة لتحسين مهارتك في الإنصات.

١٠/٢) إجراءات مهمة لتحسين الإنصات:([٨])

أ – الاستجابات العاطفية: وتكون هذه الإشارات في مواقف الرغبة في تشجيع المتكلم على الاستمرار في حديثه. وعندما نريد أن نبلغ المتكلم موافقة، أو نعمل على وضع جسور الألفة والوئام مع المتكلم.

ب– إعادة النص أو بعض كلمات النص:إعادة النص أو بعض كلمات النص ما هي إلا طريقة تهدف من خلالها إظهار أننا استلمنا رسالة المتكلم والتي قدمها أثناء كلامه.

ج – إعادة صياغة النص بكلمات جديدة: إعادة صياغة النص كطريقة للتعبير عن فهم رسالة المرسل ولكن بكلمات خاصة بالمستمع ذاته.

د – التلخيص المجمل:وهو تلخيص لما تم طرحه أثناء عملية التواصل، وذلك لإظهار الأهمية، وإلقاء الضوء على النقاط الرئيسية.

هـ – التركيز في الموضوع والبعد عن التشويش: من المشكلات التي تواجه عملية الإصغاء، أن العقل يمكنه أن يعمل بسرعة تفوق سرعة التفوق بالحديث، لذلك من الطبيعي أن يشرد ذهن المستمع خلال كلام أحد الأطراف معه.

---

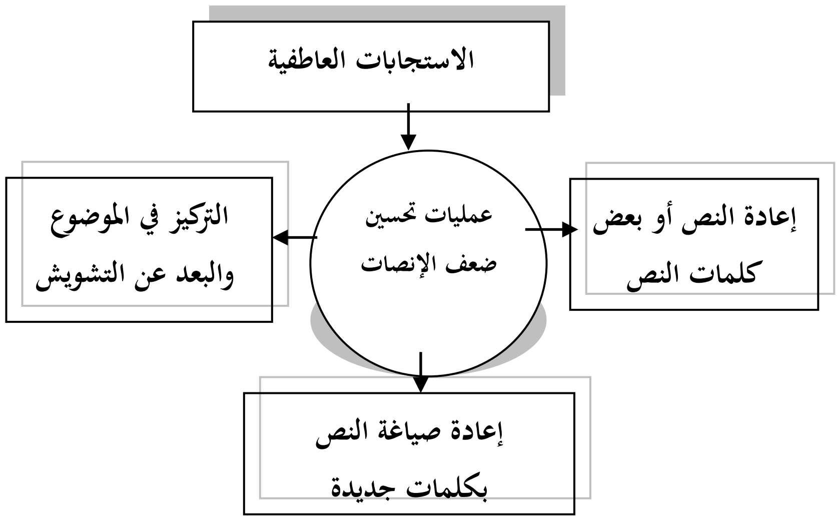
٨) أحمد ماهر: مرجع سابق، ص ٢٠٠

تدوين الملاحظات: في نفس الوقت قد تجعل منك منصتاً أفضل، كما توفر لك سجلاً مكتوباً بالمعلومات التي يمكن استخدامها فيما بعد.

إننا نستطيع تحسين أساليب إنصاتنا بتطوير العادات الحسنة والتدريب عليها.

ولابد لكل طرف من عقل منفتح وسعة صدر تتيح له فهم كل ما يقال وأن تجعل من الاستماع

شكل يوضح عمليات تحسين الإنصات



١١/٢) تطبيقات عملية على مهارة الإنصات:

١١/٢-/١)كيف تقيس مهارة الإنصات لديك؟

استبيان الإنصات الكامل

اختر درجة ممارستك للبنود الموضحة في الاستبيان

البند	نعم	إلى حد ما	لا
١- هل تتفرغ لمحدثك تماما وتنظر ناحيته	٢	١	٠
٢- هل تركز على أفكار محدثك الرئيسية	٢	١	٠
٣- هل تترك المتحدث يكمل فكرته كاملة دون مقاطعة	٢	١	٠
٤- هل تستمع بغرض الفهم وليس النقد.	٢	١	٠
٥- هل تعطي الانتباه لكل كلمة تقال.	٢	١	٠
٦- هل تعطي الانتباه للتعبير غير اللفظية الصادرة عن المتحدث تعبيرات الوجه والإيماءات.	٢	١	٠
٧- هل تحاول قراءة ما لم يقله المتحدث بصراحة.	٢	١	٠
٨- هل تتأنى في اتخاذ القرار موقفا مسبقا وتوجها سلبيا من المتكلم أو الموضوع.	٢	١	٠
٩- هل تقوم بتصنيف المتحدث وإطلاق الأحكام القطعية قبل الانتهاء من كلامه.	٢	١	٠
١٠- هل تشغلك الأمور العابرة عن المتحدث	٢	١	٠
١١- هل تحرص على أن تهيئ لنفسك جلسة مريحة	٢	١	٠

١٢- هل أنت متعود على كتابة النقاط الرئيسية أو ملخص لمحتوى الرسالة وتدون ملاحظاتك.	٢	١	٠
١٣- هل تتجنب المقاطعة بتصحيح الكلمات أو إلقاء الأسئلة أو حتى الإجابة إلا إذا طلب منك ذلك.	٢	١	٠
١٤- في حالة عدم فهم واستيعاب بعض الجمل والألفاظ هل تطلب من المتحدث توضيح ذلك بلباقة.	٢	١	٠
١٥- هل تضبط ردود فعلك تجاه الكلمات المثيرة.	٢	١	٠
١٦- هل تميل إلى ممارسة الحركات الملفتة مثل: فرقعة الأصابع، اللعب بالقلم، فرك العيون، التثاؤب.	٢	١	٠
١٧- هل تحاول أن تفهم الأشياء من خلال وجهة نظر المتكلم وأن تكشف الهدف الذي يرغب المتكلم من الوصول إليه.	٢	١	٠
١٨- هل تتحلى بالصبر حتى ولو كانت طريقة المتحدث أو ألفاظه غير ممتعة.	٢	١	٠

تحديد مستوى الإجادة في الإنصات

المستوى	التقدير
٢٨- ٣٦	ممتاز
١٩-٢٧	جيد جدا
١١-١٨	جيد
١٠ فأقل	ضعيف

٢-١١/٢) كيف تثبت للمتكلم أنك منصت له ؟

مؤشرات المنصت الجيد:

- اعط إشارات للمتحدث للاستمرار في حديثه بشكل لفظي أو بالإيماءات.
- يمكنك كتابة ملاحظات وتلخيص ما يقال.
- أعد صياغة ما تم عرضه في نقاط.
- توجه بالكامل نحو المتحدث.
- لا تقاطع المتحدث مع الاحتفاظ بحقك في الاستفسار في وقت ملائم.
- استعد نفسيا وكن مهتما بالإنصات.
- اعط المتحدث حقه ليعرض فكرته كاملة.
- حاول الحصول على الرسالة المقصودة كاملة.

- حاول السيطرة على مشاعرك الغاضبة أو الرافضة لما يقال.
- راقب نفسك في الاستماع.
- انتبه للحركات غير اللفظية التي تصدر منك أو من محدثك واقرأها بكل صحيح.

ملاحظة: (في الجزء الخاص بلغة الجسد ستجد ما يعينك)

٢/١١–٣) اختبر قدرتك على الإصغاء:

اختر رقم الإجابة أمام كل عبارة يمثل تصرفك الطبيعي مع الحالات المدرجة وضع حوله دائرة، ثم احسب الدرجات مجتمعة بعد نهاية الاستبيان:

استبيان تحديد القدرة على الإصغاء

الجمـــــل	لا	إلى حد ما	نعم دائما
أستمع بشكل رئيسي للحقائق فيما أسمع	٠	١	٢
أستمع لأفكار ومشاعر المتكلم الرئيسية أثناء حديثه	٠	١	٢
أقاطع في الحال المتكلم إذا لم تعجبني أفكاره	٢	١	٠
يشرد ذهني بسهولة أثناء الاستماع	٢	١	٠
عند الاستماع، ألاحظ الإشارات غير الملفوظة والتي تصدر عن المتكلم	٠	١	٢

أعطي المتكلم الفرصة ليكتشف أنني أصغي إليه	٠	١	٢
أعوّد نفسي على عدم إعطاء الفرصة للآخرين كي لا يقاطعوني أو يشغلوني عن الاجتماع	٠	١	٢
أصبح ذو عاطفة جياشة عند سماعي للكلمات الحماسية أو العاطفية	٠	١	٢
أستطيع أن أقيم معلومات شخص ما من خلال مظهره الخارجي	٠	١	٢
أسأل نفسي إذا كانت المعلومات التي أسمعها دقيقة وأن مصادرها موضوعية	٠	١	٢
أسأل نفسي ما إذا كنت حصلت على الصورة بكاملها من المتحدث أم لا ؟	٠	١	٢
أعط الفرصة للشخص المتكلم لأن يعرف أن لديه الوقت الكافي للتعبير عن أفكاره	٠	١	٢
أثناء الاستماع، هل أحاول أن أفهم وجهة نظر الآخرين بأن أضع نفسي مكان المتكلم	٠	١	٢
عندما يطلب مني الاستماع لمشكلة شخصية أتأكد من أنه لا يوجد شخص آخر يستمع لهذه المحادثة	٠	١	٢
أحافظ على إبقاء عيني على اتصال مع المتكلم أثناء الاستماع إليه	٠	١	٢
أطلب من الشخص الآخر أن يوضح الكلمات أو الجمل لكي أتأكد من أني فهمت الرسالة بشكل صحيح	٠	١	٢

أقوم بإكمال جمل وأفكار الآخرين أثناء تحدثهم إليّ	٠	١	٢
عندما يتحدث إلي شخص ما ويعبر لي عن أفكاره ببطء جدا أظهر له قلة حيلتي ونفاد صبري؟	٢	١	٠

تحديد مستوى الإصغاء:

مستوى الإصغاء	الدرجة
إصغاء عال	= ٢٨-٣٦ درجات
إصغاء جيد	١٨- ٢٧ درجة
إصغاء متوسط	١١- ١٧ درجة
إصغاء ضعيف	١٠ درجات فأقل

٤/١١/٢) هل تريد فعلا تحسين مهارة الإنصات؟

أجب عن الأسئلة التالية ولاحظ المجالات التي تحتاج إلى تحسين الإنصات.

م	العبـــارة	نعم	لا	يحتاج لتحسين
١	غالباً ما أجد نفسي في انتظار أن يحل "دوري" في الكلام.			
٢	أدرك أهمية الاستماع في حياتي اليومية.			
٣	أعرف أن الاستماع مسألة مهارة وليس مسألة ذكاء، لذا أحاول عمل شيء ما لتنمية مهاراتي في الاستماع.			
٤	عندما يتحدث إلي شخص ما فإنني أوجه إليه كل			

	اهتمامي.			
٥	أشجع الآخرين على الكلام بإظهار رغبتي في الاستماع لا في الحديث.			
٦	أعتقد أن كل شخص لديه ما يقوله، لذا أتوق بشده لمعرفته وفهمه.			
٧	استخدم الأسئلة لإرشاد المتحدث حتى يوضح رسالته لي.			
٨	"أتحدث" إلى المتحدث من خلال أفعالي كتعبيرات وجهي وغير ذلك.			
٩	أقدم إشارات لفظية وإرجاع أثر للمتحدث حتى يقف على مدى فهمي له.			
١٠	أعيد الرسائل للتوضيح بأن أقول أشياء مثل "هذا ما سمعته فهل أنا على صواب؟".			
١١	أستمع إلى ما وراء كلمات المتحدث العاطفي وأساعده على توصيل رسالته الحقيقية.			

٢/١١-٥): وصايا لمن لا ينصت جيدا:

وصايا " دايانا بووهر" عن الصمت والإنصات وتوظيفها لصالح عملية التواصل الإنساني

- أحيانا عليك أن تصمت إذا أردت أن يسمعك الأخرون
- لا تفسر السكوت بغير معناه
- لا تهمل ما سكت عنه محدثك
- الزم الصمت اذا كان الموضوع فوق تصورك
- اذا قوبلت تعليقاتك بالصمت من الأخرين فقدم ما يكثر صمتهم
- انصت لوجهة نظر المخالفة لرأيك بدلا من النغال بإعداد الرد عليها.
- تعلم كسيف تنصت سوف تستفيد حتى ممن يسئون إليك
- الأذن هي الطريق المؤدي إلى القلب
- اتخذ قرارك بالرغبة في الإنصات (هيء أذنا صاغية)
- أنصت للآخرين بصفحة بيضاء
- اعلم أن الإنصات لا يعني انتظار دورك في الكلام
- إياك والإنصات إن كان وسيلة

- تجاهل الكلمات التي تشعل الحديث حتى تفهم المعنى الحقيقي
- استخدم الصم لتشجيع المتحدث
- احذر ألا تنصت إلى ما لاتحب أن تسمعه فحسب
- إياك والانقطاع عن الإنصات والعودة إليه
- أنصت حتى ينتهي محدثك من الكلام ولا تفترض شيئا
- قرر متى تكف عن الإنصات التأملي
- ألغ الضوضاء النفسية والبدنية
- حاول تعويض الفارق بين معدل الإنصات ومعدل الكلام

دون ملاحظاتك عما تسمع ولا تخجل أن تطلب من الآخرين الإعادة
- أنصت إلى المعلومة الصعبة المعقدة طالما كانت تهمك
- تعلم كيف تحلل أثناء الإنصات
- استبعد أساليب الدعاية عندما تنصت للآخرين

- أنصت وقلبك يتعاطف مع المتحدث.
- أنصت للمشاعر كما تنصت للحقائق
- أنصت بحواسك كلها
- حلل نبرة الإقناع وأنت تنصت
- لخص ما سمعته بعد جلسة مطلولة
- أنصت للسياق
- أنصت لما يسكت عنه محدثك
- لا تتسرع في الحكم والتقويم،
- ثق بنفسك،
- لا تركز على أخطاء المتحدث فقط،
- لا تتعالى على المتحدث

لا تغضب أو تثور لما تسمع

بعد اتقان مهارة الإنصات، سوف نعرض لمهارة الكلام المؤثر في الفصل التالي:

المهارة الثالثة

الكلام المؤثر

قال الله تعالى على لسان لقمان ينصح ابنه:

{وَاقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ ۚ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ} (سورة لقمان)

الكلام المؤثر

أولا: مرحلة ما قبل الإلقاء:

يعد الإلقاء الصوتي هو من أول الطرق والوسائل والفنون التي استخدمها الإنسان للتواصل مع الجمهور وتحريك مشاعرها. وهو الناقل للغة بكل مجالاتها نحوا وصرفا ودلالة ولذا فهم عملية مهمة للإنسان – وللإعلاميين على وجه الخصوص– طالما كان هدفه التأثير في الآخرين.

المعارف الأساسية لمن يقوم بالإلقاء والتحدث في الإعلام والمناسبات المختلفة:

١/١) اعرف جمهورك: (تكاد تكون معرفة الجمهور وتحديد خصائصه نقطة البدء في كل مشروع إعلامي ناجح: (صحيفة/ قناة/ محطة/ برنامج/ محاضرة).

الجمهور هو رابطة فضفاضة أو محدودة تضم أعداد من الناس، يشتركون في بعض السمات، ولأنهم ذوي خصائص مختلفة، فلابد للمتكلم

من معرفة عامة بهذا الجمهور:

- عدد المتلقين
- مستواهم العمري
- مستواهم الثقافي
- توجهاتهم
- مستواهم العلمي
- ميولهم
- مستواهم الأجتماعي
- احتياجاتهم ورغباتهم
- مستواهم المادي
- قيمهم ومعتقداتهم
- مستواهم الوظيفي
- مهنهم واعمالهم

٢/١) اعرف نفسك:

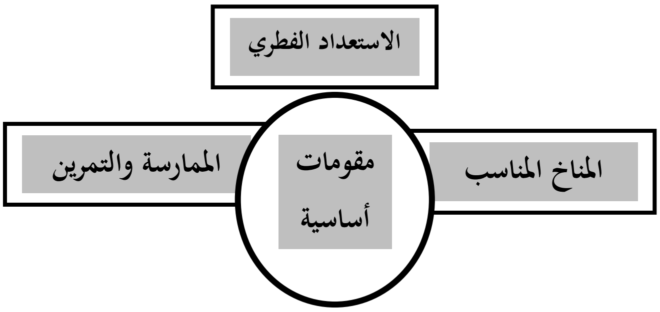
هل لديك استعداد فطري للتحدث بطلاقة ؟

هل البيئة المحيطة بك مشجعة أم محبطة ؟

هل تمارس الخطابة والإلقاء وتحرص على التمرين عليها ؟

يقول حكيم: "لو قُدر عليّ أن أفقد كل مواهبي وملكاتي ، وكان لي اختيار في أن أحتفظ بواحدة فقط فلن في أن تكون هذه هي القدرة على التحدث لأنني من خلالها سأستطيع أن أستعيد البقية بسرعة"

سمات لابد منها للمتحدث المؤثر



٣/١) مواصفات لا غنى عنها للمتحدث المؤثر:

الحزمة الأولى: تشمل الجانب الخِلقي التشريحي من حيث سلامة جهاز النطق وخلوه من العيوب التشريحية والمخارج السليمة. وخصائص الصوت القوي الواضح المرن وجهارته وموسيقاه، كما تتضمن الاستعداد الفطرى للتحدث أمام الآخرين دون قلق ومع ذلك فهي مهارة تكتسب بالمران.

الحزمة الثانية: تتعلق بالشخصية مدى ثقتها بذاتها وقدراتها وفهمها لذاتها وفهمها للآخرين وهذا يرسخ توجهات إيجابية لدى المتكلم نحو الموضوع ونحو الجمهور ونحو الموقف الاتصالي بشكل عام.

الحزمة الثالثة: تتعلق بسعة الثقافة وكثرة الاطلاع والقراءة الصحيحة نحويا وصرفيا، وتذوق اللغة وسلامة الحاسة اللغوية.

٤/١) خطوات تسبق مهمة الإلقاء:

تمر عملية الإلقاء بثلاث مراحل أساسيةهي: (قبل وأثناء وبعد الإلقاء:

مرحلة ما قبل الإلقاء:

وفيها عليك أن تدرس النص جيدا فهما وتحليلا فكرا ومعنى. وأن تتأكد من سلامة البناء لغويا ونحويا وأسلوبيا، واعرف المناسبة التي ستلقي فيها النص مفرحة أم حزينة أم اعتيادية. اقرأ النص بصوت مرتفع وعيّن أماكن الوقوف في النص ونوع السكتات ويمكن وضع علامات بلون مختلف كما عليك دقة تعيين مواطن السرعة والبطء.. ومواطن النبر والتنغيم، ويضبط ما سبق تعيين علامات الترقيم بدقة.

٥/١) مراحل إنتاج الصوت والكلام:

أثناء مرحلة الإلقاء تحدث عمليات معقدة ومتشابكة قد لا يدركها المتحدث لسرعة اتخاذ القرارات فيها من العقل إلى الجهاز الصوتي وذلك على التالي:

لكي يتحول الصوت إلى كلام لابد من أربع عمليات:([1])

١- التهيؤ والاستعداد: تحويل الفم والحنجرة واللسان عن وظائفها الأصلية إلى وظيفة جديدة هي إصدار الأصوات وهذه المرحلة أبه بتهيئة العازف لذراعه قبل العزف.فإن لم يستعد سيجف ريقه أو يتقطع نفسه فيصاب بما يشبه الاختناق من الخوف أو القلق.

٢- التصويت:وهي عملية إصدار الأصوات بالتخلخل بين وتري النجرة ودفع الهواء للخارج عبر مسالك الصوت وبالتصويت تتكون حروف المد الثلاثة (الألف والواوا والياء).

---

[1]) فرحان بلبل، أصول الإلقاء والإلقاء المسرحي، القاهرة: مكتبة مدبولي، ١٩٩٦، ص ٣٩

٣- التشكيل: وهو إعطاء الصوت أشكالا مختلفة من الحروف ويتم باستخدام متنوع لأعضاء النطق التي تغير طريق حروف المد أثناء خروجها بالتصويت.

٤- الإسماع: هو الموجات والذبذبات (Fibration) الصوتية الصادرة عن فم المتكلم وهي التي توصل التشكيل الصوتي للسامع. وهي عملية فزيائية مستقلة عن إنتاج وتلقى الأصوات.

٥- رد الفعل: أمر يصدر من العقل على ما تم سماعه وتحليله.

ثانيا: مقومات عملية الإلقاء:

المهارة الثانية هي مهارة التحدث بطلاقة، ويتركز هذا الجزء على علاقة اللغة المنطوقة بالإلقاء، ومراحل إنتاج الكلام وطريقة الإلقاء، ونصائح تحسين مهارة الحديث، ومعرفة أساليب اللغة ومعاني الكلمات وبناء الجمل ليتم التواصل مع الآخرين بثقة.

تعريف فن الإلقاء والمفاهيم ذات الصلة:

- تعرف الإلقاء لغويا (٢)

---

٢) خالد بن عبد الرحمن القريشي، الإلقاء الخطابي في الدعوة إلى الله تعالى (مفهومه، أهميته، عوامل نجاحه)، انظر: لسان العرب، مادة (لقا). وأيضا: الخطابة وإعداد الخطيب، د/ عبد الجليل شلبي، ص١٣، الطبعة الثالثة ١٩٧٧م، ط دار الشروق، القاهرة. وانظر: الخطابة وإعداد الخطيب، د/ توفيق الواعي، ص١٤، الطبعة الأولى ١٤٠٨هـ، ط مكتبة الفلاح، الكويت. وكتاب: أصول الخطابة والإنشاء، الشيخ محمد عطية سالم، ص٩، الطبعة الأولى ١٤٠٨هـ، ط مكتبة دار التراث. وانظر: الدراسة النظرية للخطابة، د/ عبد

– الإلقاء: يقال (أَلقَيْتُ) الشيء، أي طرحته، و(أَلقَيْتُ) إليه القول، وبالقول، أي أبلغته، و(أَلقَيْتُهُ) عليه بمعنى: أمليته، وهو كالتعليم. والرجل يُلَقَّى الكلام، أي يُلَقَّنُهُ.

– الخطاب: مصدر من خَطَبَ. وخَطَبَ الناس، وفيهم، وعليهم، خَطابةً، وخُطبةً: ألقى عليهم خُطبة، وهي: الكلام المنثور يخاطب به المتكلم جمعاً من الناس لإقناعهم. وقيل: هي اسم للكلام الذي يتكلم به الخطيب.

التعريفات الاصطلاحية للخطابة والإلقاء:

الخطابة (Rhetoric) مصطلح يشير إلى الفن المتعلق بالجدل وتنظيم الكلام، وقد دخل اللفظ إلى العربية في العصور الوسطى على أنها جزء من الفلسفة والمنطق (٣) وهي فن الإقناع والاستمالة، مما يعنى أنها تتعامل مع العقل والعاطفة، مع تركيزها على العاطفة بصورة واضحة، كما أنها اتصال باتجاه واحد، يقوم به الخطيب لتوصيل معلومات أو مفاهيم معينة لجمهور المستمعين ويكون القصد منها إقناع الناس، أو الترفيه عنهم, أو نقل المعلومات إليهم، كالخطب السياسية والدينية. أما الإلقاء فله غرض أوسع من ذلك، فبالإضافة إلى سعي الإلقاء لإقناع الحضور، فهو يسعى أيضاً إلى شرح الأفكار، ومشاطرة المعرفة والتجارب، وإلى مساعدة الحضور على اتخاذ قرارات مبلغة إليهم، واستنباط ردودهم على ذلك. والإلقاء الناجح

٣) يوهاس، جيوم، كولوغلي، التراث اللغوي العربي، ترجمة: محمد حسن عبد العزيز، وكمال شاهين، القاهرة: مركز جامعة القاهرة للترجمة والطباعة والنشر، ٢٠٠٠ م ص ١٢٢

هو الذي يتم تقديمه بثقة تامة من قبل أناس خططوا للإلقاء واستعدوا له استعداداً كبيراً.

- المحاضرة:

هي اتصال باتجاه واحد يقوم به المحاضر، ويقصد به توصيل معلومات أو مفاهيم معينة إلى جمهور المستمعين، وتعني المحاضرة بالعقل والعاطفة، مع تركيزها على الجانب العلمي المنهجي التحليلي بصورة واضحة أكثر من تركيزها على الجانب العاطفي المحض.

- تعريف فن الإلقاء اصطلاحيا:

هو فن "نطق الكلام على صورة توضح ألفاظه ومعانية".([٤]) وهذه مسألة على قدر كبير من الأهمية، لأنه مهما كانت ثقافة الإعلامي أو قدراته الذهنية والفكرية، ومهما كانت براعته في إعداد النص الإذاعي والتليفزيوني، فإن الرسائل لا يمكن نقلها في النهاية إلى المستمع أو المشاهد إلا من خلال الإلقاء الجيد، وإدخال التغييرات ذات المعنى الملائم على الأداء الصوتي.

وتاريخ الإلقاء تاريخ قديم جداً لأنه فعل يقتضيه التجمع البشري للعيش في جماعة ويعود تاريخ الخطابة إلى اليونانيين. فهم أول من دوّن علم الخطابة؛ وكان الخطيب منهم يتولى أرف المناصب وأرقى مكانة، وهكذا أصبحت الوظائف الراقية، وكانت المناصب العالية، وقفاً على أصحاب الفصاحة، وملوك البيان.

---

[٤]) عبد الوارث عسر: فن الإلقاء، (القاهرة: الهيئة العامة للكتاب، ١٩٧٩) المقدمة.

وهكذا ترقي وتطور علم الإلقاء وبخاصة عند العرب وبلغوا فيه، شأنا رفيعا، وذلك لاهتمامهم الكبير باللسان وفصاحته، إذ كانت تقدم في ميادين القتال والحروب، وعند قدوم الوفود، وفي الاحتفالات والمناسبات، وللرثاء والعزاء، وعند طلب النكاح. ثم جاء الإسلام فكانت عنايته بالخطبة وطريقة إلقائها، أشدّ، واهتمامه بها أقوى، فجعلت من الدين في بعض المواضع والحالات.

أنواع الإلقاء:

بالنظر إلى الموضوع، يقسم خالد القرشي الإلقاء الخطابي إلى الأنواع الآتية:

الإلقاء الوعظي: وهو الإلقاء الذي يجنح إلى التأثير النفسي بعظات دينية. ومن أمثلته: خطبة الجمعة، والعيدين، والاستسقاء.. والإلقاء السياسي: وهو الإلقاء الذي يجنح إلى التركيز على سياسة الدولة تقريراً، أو نقداً، ببيان ما يجب أن تكون الحكومة عليه في إدارتها لجميع جوانب الحياة المختلفة . ومن أمثلته: خطب الزعماء المنتخبون، وخطب أعضاء المجالس النيابية والشورية. والإلقاء القضائي: وهو الذي يلقى غالباً في المحاكم، والدوائر القانونية والقضائية، ويتولها الخصوم، أو من ينوب عنهم من المحامين والنواب.. ومن أمثلته: خطب المحامين في المحاكم. والإلقاء عبر الحفلات والمناسبات: وهو الإلقاء الذي يكون في المحافل العامة، ويجنح إلى التكريم، أو التهنئة، أو التعزية، أو علاج قضية معينة. ومن أمثلته: حفلات تكريم الطلاب، أو افتتاح المشروعات.. والإلقاء العسكري: وهو الإلقاء الذي

يكون في ميادين القتال أو التدريب، ويلقيه غالباً قادة الجيوش، والأمراء، يُرغبون الجند في القتال والاستبسال،ويبينون لهم كرامة الشهداء ونزلهم، أو يستشيرونهم استقراءً لرغباتهم وتوجهاتهم.

وهكذا فأن لكل نوع من الأنواع السابقة نبرات في الصوت والإلقاء تناسب الموضوع الذي يتكلم فيه، ما بين رفع الصوت وخفضه، وما بين الإسراع والبطء، وما بين الحماس والهدوء. . وهكذا.

٣) هل الإلقاء موهبة أم شيء مكتسب؟

الإلقاء ليس موهبة فقط، ولا اكتساب فقط، هو مزيج بين الاثنين، والاكتساب هو أساس لعملية الإلقاء بالتدريب والتنمية لأن الملكة اللغوية تصقل بالتدريب وتبطل بالصمت.

في كل عمليات الإلقاء لا يحتاج المتكلم أن يكون صوته جميلاً بالمقاييس التي نطبقها على المغنين، بل أن جمال الصوت في التقديم يعني أن يكون الصوت واضحا قويا معبرا سليما، يعكس شخصية صاحبه.

٤) أهمية الحالة الذهنية في إنتاج الكلام:

بالرغم من أن الإنسان يمتلك جهازاً خاصا بإنتاج الأصوات هو الجهاز الصوتي، إلا أن الصوت القوى "الكامل" لا يتعلق بهذا الجهاز فقط، بقدر ما يتعلق بالحالة العامة للمؤدي أو المتحدث بشكل عام، والتي تشتمل على:

- الموقف العقلي والعاطفي من الموضوع أو المادة التي يقرأها أو يتحدث عنها الشخص.
- طبيعة الجهاز العصبي أثناء القراءة أو تقديم الموضوع.
- الحالة الصحية "العضلية "للمؤدي.

وعلى هذا يمكن القول بأن الصوت ليس شيئا منفصلا أو مستقلاً أو قائما بذاته، وإنما يمثل الحالة الكلية للشخص، فيأتي نتاجا لحالته الصحية والذهنية والعاطفية، كما يأتي نتاجا لحالة الجهاز الصوتي أو أعضاء النطق أيضا. ولذا يمكن أن نتجنب الكثير من العيوب الصوتية إذا ما راعينا الاهتمام بالناحية العضلية والعضوية والاهتمام بالنواحي الذهنية والعاطفية.

الناحية العضلية: هي التي تتعلق بخاصية الصوت وتتسبب في عيوبه المعروفة فيكون الصوت ضعيفاً أو خشنا أو مكتوما أو حلقيا أو أنفيا أو مهتزا أو عنيفا.

الناحية الذهنية والعاطفية: هي التي تتسبب في أن يكون الصوت مرحا أو كئيبا، وباردا خاملاً، أو مفعما بالحيوية والانطلاق.

٥) عملية الكلام ومراحلها:

يمر إنتاج الكلام بعدة مراحل وعمليات هي:(٥)

- عملية تتم في عقل المتكلم أو المصدر حيث يضع أفكاره في رموز

٥) كرم شلبي: الإنتاج التليفزيوني، (القاهرة: دار الفكر العربي، ١٩٨٥).

يمكن أن يفهمها الآخرون (اللغة). (عملية عقلية)

- عملية إنتاج الكلام في الحنجرة ومخارج الأصوات. (فسيولوجية)
- عملية تتم في الهواء وفيها يتم نقل هذه الرموز (الرسالة) بواسطة (وسيلة) (مباشرة أو عبر راديو– تليفزيون–...إلخ). إلى الطرف المتلقي.(عملية فزيائية)
- عملية تتم في الجهاز السمعي للمتلقي حيث يستقبل هذه الرسالة (المستقبل) ويقوم بفك رموزها وفهم معانيها. (فسيولوجية)
- عملية رد الفعل حيث يمكن أن يستجيب المتلقي للرسالة ويتأثر بها وينتج عن ذلك "رد فعل" قد يصل إلى المصدر وقد لا يصل. (عملية عقلية)

والمتكلم يكون عليه أن ينقل أفكاره والمعاني التي يقصدها إلى الجمهور المتلقي أي أن يضع هذه "المعاني والأفكار" في شكل رموز يفهمها المتلقي، وتثير عنده نفس المعاني والأفكار التي يقصدها المحاور تماماً وهذا لا يتأتى إلا إذا كانت هذه الرموز متفق عليها بينهما، أي معروفة لكليهما.

٦) طرق التعبير من ناحية الشعور:

- التعبير اللاإرادي: هو التعبير عن الانفعالات بطريقة لا إرادية من خلال وبواسطة إحدى الحواس، كاتساع حدقة العين أو الضحك أو البكاء...إلخ.
- التعبير الإرادي: ويشمل كافة الوسائل التي يستخدمها الإنسان ليعبر

بها عن المعاني والأفكار التي يود أن ينقلها إلى الآخرين، أو يؤكد ويوضح بها هذه الأفكار والمعاني ويدخل ضمن هذه الوسائل إشارات وحركات الإنسان التي تصحب حديثه للتأكيد على المعاني أو تمثيل الحقائق. وسواء كانت هذه الحركات بيديه أو بعينيه أو بتقطيب عضلات الجبهة أو حركات الشفاه (لغة الجسد).

غير أن الإنسان اختص بإمكانية استخدام إشارات صوتية مركبة، ذات مقاطع تتألف منها الكلمات، وتلك هي "اللغة" باعتبار أن الكلمات هو أهم مكونات اللغة أو هي وحدات لغوية، وعلى ذلك يمكن القول باختصار أن "الجملة هي وحدة الكلام وأن الكلمة وحدة اللغة".(٦)

٧) الخوف والقلق الاتصالي: مسبباته وعلاجه:

١/٧) مسببات القلق الاتصالي:

نتائج دراسة على أكثر المخاوف لدى الأمريكيين هي:

تبين أن المخاوف التي يتحاشاها الأمريكيين مرتبة حسب المخاوف الكامنة فيها كالآتي:

١- الحديث أمام الحضور.	٦- الطيران.
٢- الموت.	٧- المشكلات المالية.
٣- المياه العميقة.	٨- الوحدة.
٤- الارتفاعات.	٩- الحشرات.
٥- الموت.	١٠- الكلاب

٦)كرم شلبي. الإنتاج التليفزيوني، ط٢ (القاهرة: دار الفكر العربي، ١٩٨٦) ص٧٤

٧-٢)لماذا يصاب المتكلم أمام الجمهور بالخوف؟

"الخوف والتوتر في الثواني الأولى من الإلقاء أمام جمهور أو مايكروفون سببه ما يفرز من "الأدرينالين" عند موقف مخيف أو مفاجيء؛ فيعطي طاقة وحيوية لبذل جهد أكبر لمواجهة الخطر أو الأشياء المفاجئة. هذا ما نلاحظه أمام جمهور في عملية الإلقاء.

ويمكن توظيف هذه المخاوف بشكل إيجابي عند إعطاء العقل إشارة إيابية. ولابد من تفعيل لغة البدن ونقل مشاعر المتكلم، وتوظيف الطاقة بشكل أكثر حيوية. .وإلا ستكون زيادة المخاوف ممثلة في رعشة وتعرق أو عدم قدرة على الوقوف وهكذا.

ويفضل أن يبدأ المتكلم بتنفس عميق وبفكرة إيجابية ويستخدم لغة البدن لمعالجة القلق للسيطرة على التوتر والارتباك.(٧)

مصادر الخوق الاتصالي وكيفية التغلب عليه

المصطلح	التفاصيل
معنى الخوف والقلق الاتصالي	– إن الخوف من مواجهة الحضور يأتي أولاً قبل الخوف من الموت عند الكثير من الذين يُكلفون بإلقاء موضوع ما. كما أن عقل الإنسان يبدأ عمله منذ لحظة الميلاد، ولا يتوقف إلا لحظة الوقوف لإلقاء حديث (شخص يخاف من الوقوف أمام الحضور)

[٧] مريد كلاب، محاضرات في فن الإلقاء. مرجع سابق،٢٠٠٩

أسباب الخوف من الجمهور	– الخوف من الفشل أو عدم إجادة الحديث. – الخوف من الحضور لأن المتحدث ينظر للحضور كسلطة تصدر حكماً.
كيف تتجاوز مرحلة الخوف والقلق الاتصالي ؟	– حاول أن تبدو رائعاً وتصرف بثقة تامة. – أعد نفسك بشكل جيد، فسوف تؤدي بصورة جيدة. – اعلم أن الخوف سوف ينتهي لحظة البدء بالحديث، لأن الخوف أمر طبيعي وهو نقطة البداية للنجاح. – تدريب الصوت جيدا. – استخدم الملاحظات المكتوبة. – تعلم ألفة المكان وتحديد الأفكار الرئيسة. – تعود شرب الماء. – تأكد من العناية المظهر العام. – تعلم الاستجابة للتوقعات. –احرص على الاستعداد الفسيولوجي: العضلات الجيدة. / العناية بالصحة العامة./ تنظيم النفس والتدريب عليه.
كيف تتحكم في التوتر والارتباك أثناء الإلقاء؟	أ– اعلم أن التوتر العصبي هو ردة فعل طبيعية لأي عاطفة ما. ب– السيطرة الكاملة على الأعصاب قد لا تكون مرغوبة، فكمية من التوتر قد تزيد من بهرجة الحديث. ج– إذا تلعثمت في كلمة أو اثنتين، فلا تنظر للوضع على أنه مشكلة كبرى تؤدي للارتباك، ولكن أعلم أنك بشر، والجميع يتلعثمون، ثم أكمل حديثك ولن يتذكر أحد أن تلعثمت في كلمة أو كلمتين. د– أما إذا فقدت جملة سوف تقولها فيمكنك أن تقوم بما

	يلي: – تكرر الجملة الأخيرة للتأكيد. – تحدث بالتفصيل عن العبارة الأخيرة؛ بحيث تضيف مثالاً أو حكاية تكون احتفظت بها خصيصاً لهذه المواقف. – قدم فكاهة أو قصة مناسبة للموقف. – لخص ما سبق، حتى تتمكن من تذكر الجملة التي ستقولها أنو تنتقل إلى الفقرة التالية.

٣/٧) ما الأخطاء الموضوعية التي تسبب فشل عملية الإلقاء؟

لكي يتمكن المذيع من تحليل موضوع النص واستيعابه ما دام لديه الوقت الذي يسمح بذلك – فإن بإمكانه أن يسترشد بالخطوات الواردة في القائمة التالية:

- عدم وضوح الهدف من العرض المقدم.
- سوء التخطيط والتنظيم.
- الإسهاب وعدم الاختصار في إعداد المعلومات.

كتابة وإعداد فاترة وإلقاء فاتر.

- الكتابة للعين (القراءة) وليس للأذن (الاستماع) .
- التحفز والاندفاع.
- عدم استخدام لغة الجسد والتواصل بالعين.
- عدم وجود قصص أو أمثلة أو حالات واقعية.

- عدم مراعاة الجمهور والحضور وملاءمة احتياجاتهم.
- مظهر وملابس غير مناسبة.

إجراءات عملية لعلاج الأخطاء:

نقدم لك هنا مجموعة خطوات عملية لكي تعالج الأخطاء العرة السابقة:

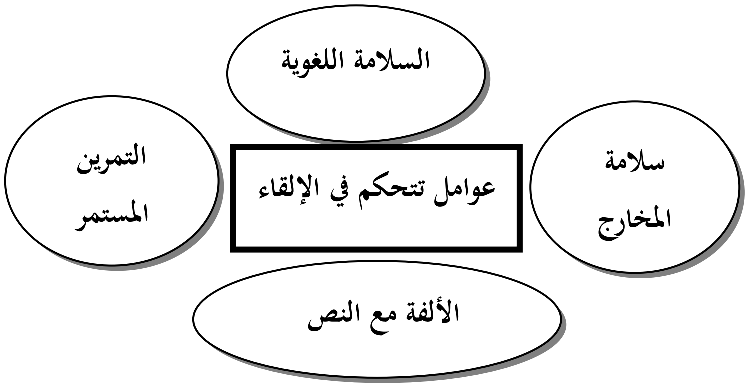
لا تتردد في اتباع الخطوات التالية قبل الإلقاء:

- اقرأ النص "الموضوع" مرتين لكي تصل إلى المعنى العام. - حدد الهدف الدقيق للموضوع في جملة واحدة. - حدد طبيعة الموضوع بشكل عام General Mood هل هو موضوع درامي أم فكاهي أم جاد ... إلخ. - حدد أين تتغير طبيعة الموضوع. ومتى تتحول من الجدية إلى الاستفسار إلى الدهشة .. إلخ المقصود بطبيعة الموضوع هو الحالة الذهنية (Mood) السائدة في الموضوع أو بعض الموضوع أو بعض أجزائه. - ما هي أقسام الموضوع وكيفية بنائه؟ - ما هي الفوائد التي تتحقق من استخدام علامات؟	- هل هناك أية كلمات أو إشارات (Allusions) لم تفهمها فهما كاملا أو لا يمكنك نطقها؟ - اقرأ النص بصوت عال. - هل تجد اهتماما فعليا أو متعة ذهنية بموضوع النص؟ وهل يمكنك أن تعبر عن هذه المتعة أو تكشف عنها؟ - من هو مستمعك؟ وهل يمكن أن تتصوره؟ وهل يمكنك أن تقيم معه نوعا من الألفة Rapport وهل تتحدث إليه بالفعل؟ - لو كان النص أدبيا من هو المؤلف؟ - هل ينبغي أن تعرف شيئا عن أصل أو خلفية هذا النص؟ - هل تحتاج لأن تتقمص شخصية معينة؟

الترقيم، وهل تساعدك على قراءة النص؟	قد تكون هذه الإجراءات ثقيلة عليك ..هذا هو مفتاح النجاح كمتحدث مؤثر ..لا تتردد في القيام بها كل مرة..

٨) عوامل التحكم في الإلقاء المؤثر:

يرتبط النجاح في الإلقاء أو الأداء الصوتي بمجموعة عوامل أساسية تتمثل في العوامل الآتية:



إن السلامة اللغوية –نحوا وصرفا ودلالة، وسلامة المخارج الصوتية، وتوجه المتكلم الإيجابي نحو مهنته، ونحو زملائه، والألفة مع النص واستيعاب أدوات العمل والتدرب عليها يجعل من مهارة الإلقاء عملية اعتيادية.

٨ /١) عوامل فشل علمية الإلقاء المتعلقة بالمتكلم:

وفيما يلي عرض العوامل المؤثرة سلبا على عملية الإلقاء هل تجد منها شيء في شخصيتك؟

- البداية غير الصحيحة في عملية الإلقاء.

- أشعر بالخوف والرهبة قبل بدء الإلقاء.
- أصاب بتشتت الأفكار قبل الحديث.
- أفضل الكلام الكثير وطول الحديث.
- لا أميل إلى التحضير المسبق للحديث.
- ليس لدي الإلمام بتقنيات الإلقاء.
- دائما اختار الوقت غير المناسب للحديث.
- لا أحب السماح بالأسئلة لمن أتحدث معهم.

إذا توافرت خمسة عناصر على الاقل مما سبق فيما تقوم به من عمليات إلقاء، فهذا يعني أنك بحاجة ماسة للتعرف على عوامل فشل عملية الإلقاء وفيما يلي تفصيل ذلك:

- البداية غير الصحيحة: الإخفاق في بداية الإلقاء يكون في العادة سبباً في عدم ثقة المتحدث بنفسه وبالتالي قد يتسبب في الإخفاق حتى النهاية.
- الرهبة: الخوف هو أكبر عائق يواجهه الشخص الذي يقوم بإلقاء الموضوع أمام الحضور، لذا يجب أن يكون المتحدث واثقا من موضوعه ومن نفسه حتى يكتب له النجاح. الخوف والارتباك أمام الحضور ينعكس سلباً، ويؤدي إلى فشل عملية الإلقاء لأن المتحدث لا يتمكن من إيصال فكرته بالشكل الجيد عندما ينتابه الخوف والارتباك.

- تشتت الأفكار:تشتت الأفكار خطأ كبير يجب تجنبه أثناء الإلقاء، لأن المتحدث لا يتمكن من الأداء بشكل جيد، ولا يتمكن من إيصال المعلومة بشكل صحيح.
- طول الحديث: التحدث لمدة تتجاوز العشرون دقيقة تجعل المستمع يشعر بالملل والنعاس، فكلما تحدثت أكثر، كلما نسي المستمع ما قلت وقل تركيزه. (إن الحديث الجيد قصير وبسيط أما الحديث العظيم فهو أقصر وأبسط).
- عدم التحضير المسبق: إن عدم تحضير الموضوع بشكل مسبق يؤدي بالنهاية إلى فشل الإلقاء.
- عدم الإلمام بتقنيات الإلقاء: إن عدم معرفة المتحدث بأساليب الخطابة والكلام، لغة الحركة متى يتحدث؟ ومتى يصمت؟ ومتى يسأل؟ وكيف يقف أمام الحضور وأين يقف وكيف يستخدم الأدوات المساعدة، يؤدي كل ذلك إلى فشل الإلقاء.
- عدم اختيار الوقت المناسب: وهو اختيار الوقت بما لا يناسب أوقات الحضور، كأن يكون وقت الإلقاء الساعة الثانية بعد الظهر، وهو وقت الغداء فيكون ذهن معظم الحضور غير صافي وهذا يؤثر على القدرة على الاستيعاب لديهم وبالتالي فشل الإلقاء، لأنه لم يحقق الغاية المرجوة.
- طول مدة الإلقاء: إذا زاد وقت الإلقاء عن المعقول،فإن ذلك

يؤثر سلباً على استيعاب الحضور وهذا يؤدي في النهاية إلى فشل الإلقاء.

- عدم السماح بالأسئلة: إذا لم يسمح المتحدث بالأسئلة أمام الحضور فإن معظم الحضور يحكمون على هذا العرض بأنه فاشل وأن المتحدث غير واثق من نفسه ولا من موضوع.

٢/٨) معوقات موضوعية لعملية الالقاء:

تعتبر مهارات الكلام من المهارات الهامة بالنسبة للأفراد الذين يتضمن عملهم قدراً كبيراً من التعامل مع الآخرين، سواء في صورة مقابلات أو برامج أو تدريس أو خدمة جمهور.

وبالرغم من أن القدرة على الكلام من القدرات المتوفرة لدى الغالبية العظمى من البشر بغض النظر عن السن أو المستوى الثقافي أو الاجتماعي، إلا أن هناك فرقا بين القدرة على الحديث ومهارة وفن الحديث؛ فالمهارة تتضمن أموراً كثيرة منها:اختيار محتوى الحديث ومضمونه. واستخدام الصوت المناسب. ومراعاة الفروق الفردية بين الأفراد الذين يتحدث إليهم. واختيار الوقت المناسب للحديث. ومعرفة الأثر الذي يتركه الحديث على الآخرين.ولفهم مهارة الحديث يجب أن ننظر إلى المهارة من خلال منظومة الاتصال.

لكن توجد مجموعة مؤثرات ومعوقات تحد من القدرة على التأثير في الآخرين عبر الكلام:

شكل يوضح معوقات الكلام المؤثر



إن قدرتنا على تحسين الاتصال اللفظي تتعلق بمعرفة أسباب حدوث المعوقات وكيفية تلافيها وهي:

- اختلاف العادات والتقاليد لكل من طرفي الاتصال وعلينا أن نتعامل باحترام مع هذه العادات.

- طبيعة الإدراك وحالة الفرد النفسية، والشعور بالآخر،وما هو عليه نفسيا.

– الاختلاف بين طرفي الاتصال من حيث المستوى الثقافي والمؤهلات والخبرة والقيم والمبادئ.

– تلعب درجة الثقة بين الطرفين، دورا مهما في طبيعة التفاعل أثناء عملية التواصل.

– للعامل اللغوي دور مهم في سهولة أو تشوش عملية التواصل وبناء على ذلك يجب أن يطور المتحدث قدرته اللغوية بشكل تراكمي.

– خبرات الطرفين السابقة وفكرة كل منهما عن الآخر تؤثر في فاعلية التواصل، إذ أن الصور النمطية السلبية أو الإيجابية تلعب دورا في تقبل أو رفض أفكار كل طرف للآخر.

– الإطار الدلالي المشترك مهم جدا بين طرفي الحديث نقص أو تناقض المعلومات أثناء عملية التواصل، أو استخدام لغة خاصة أو مصطلحات فنية لا يفهمها الطرف الآخر تؤثر على كفاءة الاتصال.

– إن عدم اختيار المحاور للوقت المناسب لإتمام عملية الاتصال يسبب فجوات في التواصل.

- **وتؤدي طريقة إعداد الرسالة حجما ونوعا دورها في قطع أو استمرار الاتصال.**
- **كما أن المركز التنظيمي أو الاجتماعي للطرفين يؤثر كذلك. وعدم قدرة الطرفين على التعبير بوضوح عن المعنى يؤثر أيضا في عملية التفاعل.**

إن على الإعلامي أن يتعامل مع كل هذه المسببات لكي يحسن تواصله اللفظي في الاتصال.(٨)

٣/٨) التطبيق العملي:

كيف تتغلب على معوقات الإلقاء؟

مهام يقوم بها المتكلم ويتخذ قرارات بشأنها قبل الإلقاء

- تخير أفضل الطرق والوسائل: شفهية أم مكتوبة. فردية أم جماعية.رسمية أم غير رسمية.
- نظم رسالتك بدقة لكي تكون المعلومات مناسبة وكافية ودقيقة وواضحة ومتوفرة في الوقت المناسب.
- يجب أن توضح "لماذا" تسعى للحصول على الأثر المرتد من الجمهور: فهل هو لاختبار مدى فهم الاتصال لتقييم الأثر العام للرسالة؟
- توقف عن الكلام بين لحظة وأخرى أثناء الإلقاء؛ حتى تعطي فرصة للمستمع للتعقيب على الرسالة.
- راقب حركات وسكنات وجه المستمعين جيداً حتى تتبين مدى فهمهم الرسالة ودرجة اهتمامهم بها.
- أنصت جيداً لتعليقات المستمع ولا تعطي انطباعاً بأنك متعجل أو غير مهتم بتعليقاته.

---

٨) أماني عمر الحسيني. الدراما التليفزيونية وأثرها في حياة أطفالنا، ط١، (القاهرة: عالم الكتب،٢٠٠٥) ص ٦٠- ٦١

- أنظر إلى وجه الطرف الآخر وتجنب الانشغال بأي شيء يؤثر على انسياب عملية الاتصال.
- تخير نبرة الصوت التي تناسب المسافة بينك وبين الطرف الآخر وتجنب استخدام الألفاظ التي تحمل أكثر من معنى أو المصطلحات الفنية التي قد يجهلها المستمع.
- تجنب استخدام مصطلحات أجنبية إذا لم يكن لها ضرورة أو لا تعرف اللغة الأجنبية.
- تفهّم الحالة النفسية والمزاجية للطرف الآخر واعرف أن الموضوعية المطلقة هدف بعيد المنال، وأن الاختلاف في الرأي أمر وارد ومقبول، وعلي المتحدث ألا يقاطع الطرف الآخر أثناء رده على نقاش ما.
- يقول حكيم: "لو قُدر عليّ أن أفقد كل مواهبي وملكاتي ، وكان لي اختيار في أن أحتفظ بواحدة فقط فلن في أن تكون هذه هي القدرة على التحدث لأنني من خلالها سأستطيع أن أستعيد البقية بسرعة".

٢) عناصر الإلقاء المؤثر:

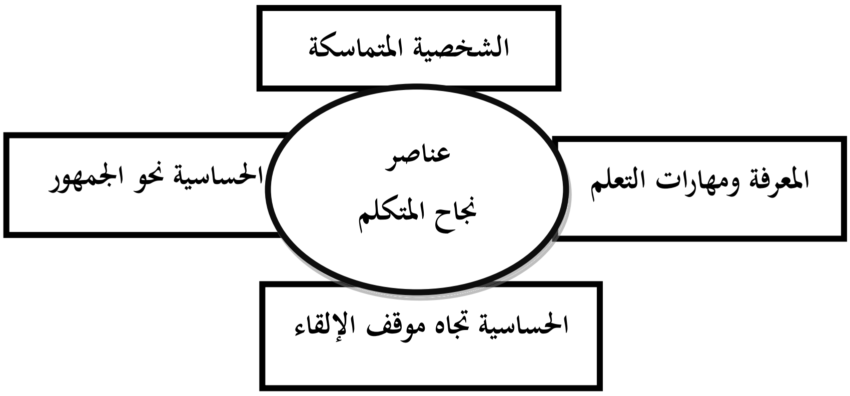
لما كان الإلقاء هو الأداة التي ينقل بها الفرد معلوماته إلى الجمهور، فإن طريقة الإلقاء، أي كيفية إخراج الكلمات ونطقها، تصبح ذات أهمية فائقة، فلا يصح أن يتلعثم المحاور أو يثأثئ أو يرقم كلماته بالفواصل والنقط" آ..إي.إل.."...إلخ.

فضلاً عن أنه ليس في حاجة إلى استخدام النبرة الحادة التي كانت سائدة ومحبذة فيما مضى، بل المطلوب أن تكون نبرته وطريقة حديثه واضحتين ومعبرتين؛ لأنه لا يستهدف التأثير في الناس بالإلقاء الخطابي، ولكن بأن ييسر لهم أن يفهموا ما يقول، ومن هنا يرى البعض أن التقديم الجيد كالتمثيل الجيد لا يقنع إلا إذا فهم المحاور ما يقول واقتنع بقيمته.(٩)

١/٢) عوامل نجاح الإلقاء الخاصة بالمتكلم:

"إذا كان الإلقاء هو سلوك تفاعلي يتوقع منه المتلقين أدواراً معينة وظيفية". فالإلقاء إحدى وسائل التواصل الإنساني المباشر، وينطبق على الموقف الإلقائي ما ينطبق على الموقف الاتصالي بشكل عام، وعناصر الموقف الاتصالي هي:

عوامل نجاح المتكلم



للمتكلم خصائص ومهارات وخلفيات ثقافية ومعرفية تؤثر على أدائه الإلقائي. وله اتجاهات خاصة بذاته وتوجهات نحو الموضوع والمخاطبين،

---

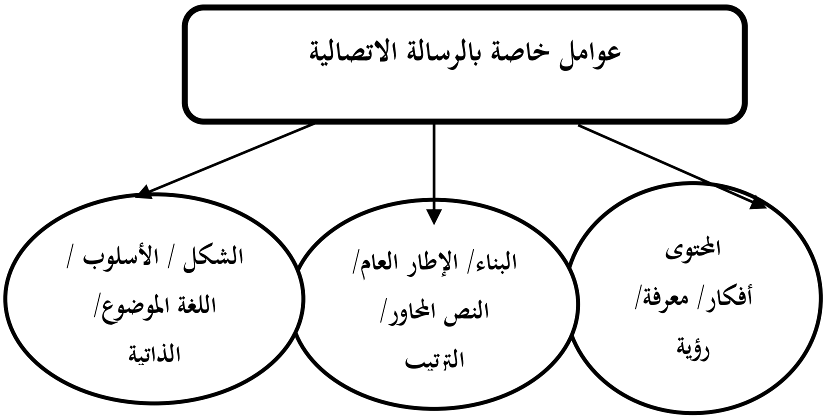
٩) كرم شلبي، الإنتاج التليفزيوني، مرجع سابق

ولديه قيم مثل المصداقية والأمانة، وكلها عوامل مؤثرة في كفاءة عملية الإلقاء منها:

- المهارات والمعارف والثقافة
- تحديد الهدف من الحديث/إقناع أم معرفة
- الاتجاهات النفسية نحو الذات ونحو الموضوع والمتلقي.

٢/٢) عوامل نجاح الإلقاء الخاصة بالموضوع:

تؤثر مجموعة عوامل في الموقف الإلقائي منها الموضوع وأهدافه وتناسبها مع حاجات المتلقي، والحجج والترتيب والطول أو القصر والشكل وطرق العرض واختيار الكلمات والجمل:



إن محتوى الرسالة المعرفي والفكري، والبناء العام للنص وترتيبه، وشكل الرسالة ولغتها وذاتية التجربة وموضوعية المعلومة كلها عوامل مهمة في اللكلام المؤثر.

٣/٢) عوامل نجاح الإلقاء الخاصة بالجمهور:

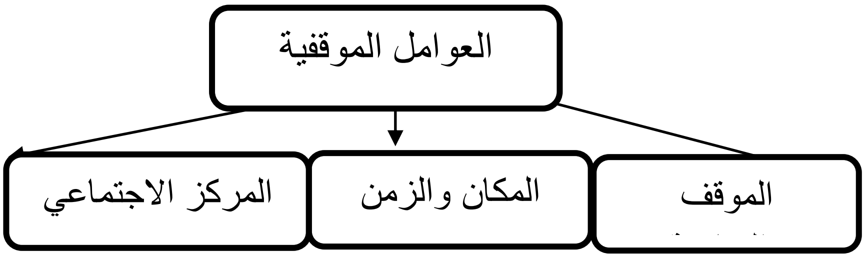
هناك عوامل خاصة بالجمهور تؤثر في عملية الإلقاء منها:أهداف وتوقعات الجمهور، والظروف والخبرة السابقة، والاتجاهات النفسية والاختلافات الفردية.

٤/٢) عوامل نجاح الإلقاء الخاصة بالوسيلة:

أما العوامل المتعلقة بالوسيلة من حيث قناة التوصيل أو تكامل قنوات اللفظية وغير اللفظية ومعرفة مميزات كل وسيلة وحسن توظيفها، كلها عوامل مؤثرة في الإلقاء.

٥/٢) عوامل نجاح الإلقاء الموضوعية:

يؤثر في الموقف الخطابي عدة عوامل موقفية وبيئية:



أسايب الإلقاء من حيث الارتجال والقراءة النصية:

يمكن تقسيم عملية الإلقاء من حيث طريقة الإلقاء النحو الآتي:

١/٣) النص المقروء:

ويقصد به تحضير النص أو الخطبة، وكتابتها كاملة، ثم يقرأها على المدعوين، وهو ينقسم إلى قسمين: القراءة المباشرة: وهو أن الخطيب يقوم

بإعداد موضوعه وكتابته، ثم يلقيه على المدعوين بقراءة المكتوب بين يديه كاملاً. وهذا النوع له مزايا أنه يبعد الخطيب عن الإحراج والوقوع في الأخطاء، وبخاصة إذا كان مبتدئاً.ومن عيوبه: أن المدعوين يشعرون بالملل، وتقطع الاتصال الحي بينهم، وبين الملقي.

والإلقاء النصي يعتمد على نص مكتوب تفصيلا ويناسب الخطابات الرسمية، وتوجد حساسية للخطأ ويقطع الصلة مع المتلقي.

أما القراءة غير المباشرة: وهو أن الخطيب يقوم بإعداد موضوعه وكتابته، ثم يلقيه على المدعوين من خلال قراءة المكتوب أمام عينيه، دون أن يرتبط به ارتباطاً كاملاً، يلقي الموضوع بنظرات خاطفة وسريعة، محاولاً إيجاد صلة بينه وبين المدعوين ما أمكن.وهذه الطريقة أفضل من طريقة الإلقاء بالقراءة المباشرة، لأنها تزيد من ارتباط المدعوين بالخطيب، وبالتالي تقوي ثقتهم به إلى حدٍّ ما.

٢/٣) الارتجال:

ويقصد به الإلقاء الذي لا يعتمد فيه المتحدث على قراءة نص مكتوب، بل يلقيها ارتجالاً، وهو ينقسم إلى ثلاثة أقسام:

أ) الارتجال المباشر: وهو أن يتحدث الخطيب في أي موضوع يطلب منه، أو يرى أهمية الحديث عنه، من غير تحضير أو إعداد له مسبق. وهذا النوع يحتاج متكلم عنده من العلم والإحاطة بالموضوع الذي يراد منه الحديث فيه الشيء الكثير. لا يخضع للتخطيط المسبق، ويحتاج الشخصية القوية، يستخدم في المناسبات غير الرسمية، ويناسب مسئولي الإعلام والمتحدث الرسمي.

ب) الارتجال غير المباشر: فينقسم إلى قسمين:

الأول: وهو أن يقوم المتحدث بإعداد موضوعه والتحضير له، فإذا تمكن منه ألقاه مستغنياً عن كل ما دونه أثناء التحضير، ولا يصطحب معه شيئاً يتعلق بموضوعه عند الإلقاء. وهذا النوع يعطي الخطيب ثقة كبيرة من المدعوين، ويكون التفاعل به أكثر، إلا أن له محاذير: فربما فقد الثقة كاملة من المدعوين، إذا تلجلج في موضوعه، ونسي عناصره، أو ذكرها غير مرتبة، أو أخطأ في الاستشهاد بالأدلة.

والثاني – وهو أن يقوم المتحدث بإعداد موضوعه والتحضير له، فإذا تمكن منه ألقاه مستعيناً ببعض الورقات التي فيها بعض نقاط الموضوع وأدلته. وهذه الطريقة تعدُّ من أفضل طُرق الارتجال في الإلقاء ، لما فيها من الإسعاف للخطيب عندما تخونه الذاكرة في استحضار شيء من عناصر موضوعه، أو ترتيبه.

ويطلق عليه: الارتجال المخطط، وسط بين النظامين المرتجل والمكتوب يتسم بالالتزام بالتخطيط الجيد وكتابة الخطوط العريضة والمظهر الجيد وهو يقلل القلق ويتسم بالعفوية الديناميكية.

٣/٣) النص المحفوظ: وهو الذي يعمد فيه المتحدث إلى كتابة الخطبة كاملة، ثم يحفظها عن ظهر قلب، فيلقيها على المدعوين معتمداً فيها على ذاكرته وحفظه.و يعتمد على نص محفوظ يتطلب هدوء أعصاب يتسم بالجمود والأداء الميكانيكي.

ولكل نوع من الأنواع السابقة المكان الذي يناسبه، فإن كان المتحدث مبتدئاً، فكتابة الخطبة وقراءتها أفضل له، ثم بعد ذلك يتدرج من طريقة إلى أخرى حتى يصل إلى مرحلة الارتجال المباشر، أو غير المباشر. هذا من جانب، ومن جانب آخر: قد يكون الموضوع علمياً دقيقاً، أو حساساً يحتاج إلى ضبط عبارته، ووزن جمله، فحينئذٍ تكون كتابة الموضوع وقراءته، أو حفظه وإلقائه عن ظهر قلب أنسب وأفضل.

وقد يكون الموضوع يحتاج إلى التفاعل النفسي بين الخطيب والمدعوين، وإلى إيقاد العاطفة، وإثارة المشاعر، فيكون الارتجال أفضل وأنسب.

(ليس المهم مقدار ما تعلم – وإن كان ذلك مهماً– ولكن المهم هو مقدار استطاعتك إيصال ما تعلم إلى من لا يعلم).

مقارنة بين ميزات النص المكتوب والارتجال(١٠)

مميزات النص المكتوب	مميزات الارتجال
–النصوص عادة ما تقيد الملقي بإطار من الكلمات التي يتحرك في نطاقها.	– الارتجال فن يمكن التدريب عليه، وتعلمه أمر مشكوك فيه.
–النصوص المكتوبة تدور عادة حول غرض محدد.	– يعرف المتكلم عن أي شيء يتحدث، وعليه أن يهتم بما يقول ويحرص على التواصل مع مستمعيه.
–لا يتعرض لمآذق فجائية.	
– توجد إشكالية فيما يتعلق بالألفة	– على المرتجل أن يسعى دائماً

.١٠) كرم شلبي. الإنتاج التليفزيوني، مرجع سابق

(familiar) مـــــع النصـــــوص المتخصصـــة،هل يـــديرها متخصـــص يقـوم بـدور المـذيع أم يحـاول المـذيع التدرب عليها، وكثير من المؤسسات الإعلاميـة الآن بهـا قسـم خـاص أو مكتبـة متخصصـة وأرشـيف متكامـل وبعـد دخـول التقنيـة الحديثـة أصـبح الأمر أيسر وأسرع في الحصول المادة.	لتنمية جوانب الجاذبية في شخصيته. – الـذي يعتمـد الارتجـال أسـلوباً في التقـديم، يشـق طريقـه أسـرع لأن الارتجال يتيح للمـذيع فرصـة أوسـع لتعدد الأغراض. – المرتجل يتعرض لمآذق، لكنه يتمتع بالحرية. – يصـقل مواهـب المـذيع ويـؤدي عـادة إلى الأعمـال المتميـزة والجـديرة بالاهتمام

٣/٣) تقطيع الكلام:

من أجل ألا نرهق الجهاز النطقي لابد من تقسيم الكلام إلى مقاطع يتوقف المتكلم عندها وتسمى الوقفة (سكتة) وأنوعها خمسة هي:

اسم السكتة	مواضعها	وظيفتها
سكتة تامة	توضع نهاية الجملة	تجمع كلمات تشكل جملة واحدة، ويميل نطقها للقرار لإنهاء الجملة ووصلها مع ما بعدها في نفس القوت
سطتة قاطعة	توضع في نهاية المقطع	الانتقال من موضوع جزئي يضم عدة أفكار في جمل إلى موضوع جزئي آخر يضم جمل
سكتة باترة	توضع في نهاية الكلام كله	تشعر المستمع أن الكلام قد انتهى

– سكتة ناقصة قاعدية/ أي توضع في مواضع تفرضها قواعد اللغة	توضع داخل الجملة الواحدة وعلامتها الفاصلة	تقسم الفكرة الواحدة الكاملة إلى أفكار جزئية كاملة كمالا جزئيا أماكنها: بعد المنادى/ بعد القسم / قبل وبعد الجمل الاعتراضية/ بعد مقول القول وبين الصفات المتكررة والأحوال، وبين الجمل الخبرية بعد أحرف الجواب والاستدراك. .لأكن/ قبل جواب الشرط / قبل جواب أما / قبل أي المفسرة
– السكتة الناقصة التعبيرية	١– بين الفعل والفاعل. ٢– قبل المفعول به. ٣– بعد أداة الاستثناء (إلا) ٤– بعد أحرف الحض والتنبيه (ألا / هلا)	وتتعلق بذوق الكلام وحسن انتقاء الموقع للسكوت، وموضعها حيث يجب استمرار الكلام وغايتعا إبراز كلمة أو صفة أو حالة أو التنبيه أو التشويق من مواضعها
– السكتة القبيحة	:لا تأتي في موضعها وتؤدي إلى اضطراب المعنى في ذهن السامع	

ملاحظة: السكتات وموضعها من أكثر العمليات الكلامية حساسية في فنون الإلقاء لاختلاف وضع السامع عن وضع القاريء.([11])

٤/٣) النبر أو التركيز أو التشديد:

- مهارة النبـــر: STRESS

وهو العلو الصوتي لموقع معين من مواقع الكلام، ويحدث عندما يضغط المتحدث على مقطع من مقاطع الكلام بقدر أكبر من ضغطه على المقاطع الأخرى. فينتج عن ذلك نوع من البروز وزيادة الوضوح لصوت من الأصوات من الأصوات، أو لمقطع من المقاطع بالنسبة لما يحيط به من أصوات ومقاطع وبالتالي فإن الأثر السمعي الذي يرتبط بهذه العملية هو العلو الصوتي لموقع معين من مواقع الكلام.

ويعتبر النبر أحد العوامل المهمة التي تحقق للكلام فعاليته، وسواء تم النبر على مستوى الكلمة أو على مستوى الجملة فبالنسبة للكلمة تصبح هي المعنى الرئيسي المقصود في سياق الكلام إذا ما وقع عليها،"النبر" أو "ضغط الرئة" دون غيرها من كلمات أخرى في نفس الجملة لأنها أي الكلمة تصبح أكثر بروزاً ووضوحاً وتكتسب أهمية خاصة تميزها عن سائر كلمات الجملة في هذه الحالة.

وأخيراً فإن هذه القاعدة في النبر يمكن تطبيقها على الجملة بنفس الطريقة التي طبقتاها بها على الكلمة تماما حيث يقع النبر على جملة بكاملها دون بقية الجمل في سياق الكلام.

---

[11]) بلبل فرحان،، مرجع سابق ص ١١٣

من وظائف النبر في اللغة العربية: إبراز كلمة معينة من كلمات الجملة على نحو يعبر به المتكلم عن موقعه أو انفعاله،كل يبين عناصر عملية النبر.

هو تأكيد على جملة أو كلمة لإبرازها والحالة النفسية والعاطفية المرافقة لها، وتحدد الموقف الفكري للمتكلم في التركيز على إظهار الحب والكره والغضب والتهكم والسخرية والعطف.

والإبراز أو التركيز للكلمة والجملة يتم بالآتي:

١-الضغط على الكلمة (الصمت قبل الكلمة، وضع الكلمة بين فاصلتي صمت، تغيير الطبقة الصوتية للكلمة إرتفاعا أو انخفاضا.

٢-تركيز الجملة ويتم بالآتي:

- تغيير الطبقة الصوتية للجملة ارتفاعا أوانخفاضا
- تغيير القوة الصوتية للجملة قوة وضعفا
- تغيير إيقاع الكلام سرعة أو بطأ.

- مواضع التركيز: لا توجد قواعد محددة وتترك للمتكلم لكن يستحب لها المواضع التالية:

- عند تكرار الكلمة يتم التركيز على الكلمة الثانية
- عند التناقض يتم التركيز على الجملة المعاكسة

- مع أدوات النهي والاستفهام والتمني والحض الاستثناء
- الجملة الحالية والاعتراضية.

- أنواع التركيز: من حيث القوة والأداء الصوتي (تشديد مذكر– لين ممتد أي تشديد مؤنث)
- مبادئ التركيز:

١–الاقتصاد في التركيز بعدد محدد من الكلمات والجمل

٢– انتقاء ما يجب ابرازه

٣–رفع التركيز أي الانتقال من التركيز للكلام العادي بسرعة ووضوح

٤–التناغم الصوتي بين درجات التركيز المذكر والمؤنث – القوي والضعيف

ملاحظة: كثيرا ما أساء الإلقاء لقطعة أدبية عظيمة، وكثيرا ما رفع الإلقاء من قيمة نصوص تافهة.

٥/٣) مهارة التنغيم: vocalization

التنغيم هو نطق الكلمة أو الجملة بدرجات صوتية مختلفة تشتمل على الارتفاعات والانخفاضات والتنويعات الصوتية. وهو "موسيقى الكلام" كما يسميه البعض، وبعد التنغيم هو الإطار الصوتي للكلمة أو الجملة في سياق الكلام فالكلمة الواحدة أو الجملة الواحدة يمكن إخضاعها لصور موسيقية، بحيث تعطي معان مختلفة وفقاً للنغمة التي تنطق

بها في كل مرة، وبذلك يمكن أن تتحول الكلمة أو الجملة من خبر إلى توكيد إلى استفهام إلى انفعال أو تعجب دون أدنى تغيير في حروف الكلمة أو كلمات الجملة.

والتنغيم أو موسيقى الكلام، هو طريقة للأداء الصوتي تعكس الحالة النفسية للمتحدث وتعبر عنها، كما تعكس علاقة التحدث بالمتلقي دون أن يفسح المتحدث بكلمات صريحة تشير إلى هذه الحالة النفسية أو تعبر عن علاقته بالمخاطب. وهذا ما يفرق بين الكلمة المكتوبة والكلمة المنطوقة، لأنه في حالة التعبير بالكلمة المكتوبة لا يمكننا أن نقف على الحالة النفسية للكاتب أو علاقته بالمتلقي، إلا إذا عبر كتابة بكلمات تشير إلى ذلك. أما في حالة الكلمة المنطوقة فإن "موسيقى الكلام" يمكن أن تشير إلى ذلك وتكشف عنه.

والتنغيم نوعان:

- تنويع درجات الصوت على مستوى الكلمة ويسمى (Tone)
- تنويع درجات الصوت على مستوى الجملة ويسمى التنغيم. (Vocalization)
- وتنقسم اللغات إلى:

– لغات "نغمية" ويكون التنغيم على مستوى الكلمة.

– ولغات "تنغيمية" يكون التنغيم على مستوى الجملة، بحيث إن تم التنغيم بنغمة هابطة يؤدي إلى تقرير المعنى وإن كان بنغمة

صاعدة يكون استفهاما مثال: (ظهر الحق)بنغمة هابطة تفيد التأكيد. .(ظهر الحق) بنغمة صاعدة تفيد الاستفهام. .

فكلمة "نعم" يمكن نطقها في "نغمات" مختلفة بحيث تعطي في كل مرة معنى مختلفاً فيمكن نطقها بطريقة تشير إلى "نعم" بمعنى الموافقة، أو "نعم" بمعنى السؤال والرغبة في إعادة السؤال أو الكلام، ويمكن أن تقال بمعنى التأكيد... الخ.

وعلى هذا النحو يصبح للنغمة وظيفة دلالية لمعاني الجمل والكلمات وتتضح أكثر في الجمل التأثيرية المختصرة مثل "لا" جديد... أما السكتة عند النهاية الناقصة فإن المتحدث يقصد بها أن تكون أداة لجذب انتباه المتلقي "المستمع" بحيث يشعر بأنه محتاج لمعرفة ما بقي عند المتحدث ليكتمل المعنى لديه.

٦/٣) المفْصِل:

هو كما يرى ماريو باي: سكتة خفيفة بين كلمات او مقاطع في حدث كلامي بقصد الدلالة على انتهاء لفظ ما، أو مقطع ما وبداية آخر"(١٢)

قواعد خاصة بالسكتات

- لا يجوز الوقف بين الفعل والفاعل، كما لا يجوز الوقف بينهما وبين المفعول.

١٢) خالد لسماعيل حسان، مرجع سابق، ص ٦١

- لا يجوز الوقف بين المضاف والمضاف إليه . لأنهما معاً يكونان تعبيراً لغوياً متكاملاً.
- لا يجوز الوقوف بين الصفة وبين الموصوف.
- لا يجوز الوقوف بين اسم الإشارة وبدله.
- لا يجوز الفصل بين المكملات : كالحال والظرف والتمييز وبين ما تأتي هذه المكملات لبيان حاله أو وقته أو مكانه أو تمييزه (مثل "مكثت في القاهرة أسبوعاً "و" انتظرت ثلاثين يوماً".... الخ.
- لا يجوز الوقف على أداة الاستثناء مثال: "وافق الجميع إلا واحدا".
- لا يجوز الوقف بين الأدوات الفعلية والتالية لها كما في "لم يقم بالزيارة" "لن يذهب لمقابلة الرئيس".
- لا يجوز الوقف بين حرف الجر ومجروره.
- لا يجوز الوقف بين إن واسمها.

نصائح تطبيقية في عملية الإلقاء:

٤/١) وصايا الخبيرة دايانا بووهر للمتحدث المؤثر:

حزمة نصائح متعلقة بفهمك للجمهور: – ثق بنفسك واحترم جمهورك وتخيل دائما وجود الجمهور أمامك. – ركز على التواصل بالعين مع الحضور. – أقرأ وجوه الحضور بنظرة سريعة.	– أظهر حيويتك ونشاطك وعبر عنهما. – قدم نفسك إلى الحضور وعرفهم بنفسك. – أذكر الهدف من اللقاء. – تحدث بلغة ولهجة يفهمها الحضور.

- إكسر الحاجز بينك وبين المتلقين. - تعرف على الحضور ويستحسن معرفة أسماء بعضهم إن أمكن ذلك. - أطلب من الحضور أن يمنحوك الوقت المحدد لعرضك. - أخبرهم بما سوف تخبرهم به. - استثمر مشاعر الحاضرين في ختام العرض. - ان يشمل الاختتام دعوة الى العمل او الإنجاز او التغيير أو تحقيق اهداف. - التأكد من تحقيق أهدافك من العرض. - الإجابة على استفسارات المتلقين إن وجدت. - لخص الأفكار وماتم تقديمه. - اشكر المتلقين على استماعهم ووقتهم الذي منحوك ومشاركتهم لك. - لا تنس كلمة توديعية موجزة. - حزمة نصائح متعلقة بذات المتحدث ومهارته: - تأكد من مظهرك العام وارتد ملابس مناسبة. - تأكد من وصولك في الوقت المناسب.	- لا تتحدث بسرعة فلا يفهموك ولا تكن بطئا فيصيبهم الملل. - استخدم لغة الجسم وراعي حركة الأيادي ولاحظ تعابير الوجوه. - استخدم نبرة الصوت (لوّن صوتك). - اشرك الحضور ولا تستخدم اسلوب الإلقاء أو التلقين. - نوع في اسلوب حديثك اطرح أسئلة أثير حضورك وشاركهم. - لا تقف في مكان واحد بدل موقعك من وقت لآخر. - قف لفترة قصيرة لاستعادة انتباه حضورك. - الحرص على: عدم الإطالة في اختتام العرض وان لايدوم اكثر من عدة دقائق. - توخى المصداقية فيما تقدم. - كن متحمسا أثناء العرض. - حاول الإقناع بالحقائق.

٤/٢) نصائح ممارسين لفن الإلقاء[١٣]

وصايا المتخصصين في الإلقاء للإعلاميين

حقيقة: "الصوت القوى الجذاب الواضح نغمة وطبقة الصوت نعمة من الله لكل شخص لا دخل كبير فيها للإنسان.

تذكر أن: التنويع هو القاعدة بين الإخلال والإملال (١قاعدة و٢ مرتبطتان معا)

١-مثّل انفعالاتك بصوتك ..كلما عبرت عن السماح لمشاعرك أن تظهر على النبرات الصوتية (الفرح الحزن الغضب) تطابق الصوت مع المعنى حتى لا يحدث النشاز بينهما... الكلام عن السرور يختلف عن الكلام عن الحزن.

٢- تكلم بوضوح: أخرج كل حرف من مخرجه الطبيعي ... لا تأكل الحروف في أولها أو آخرها..لا تسمح بتداخل الحروف.. والسبب وهو السرعة المفرطة، ولا تسمح لعقلك بعدم التركيز في الكلمات، ولا تدعه ينصرف لما يليها ... (ركز على وضوح أول حرف وآخر حرف).

٣-لا تقلد .. الأفضل أخذ صفات من كل شخص مبدع، أي النمذجة. (اصنع نموذج خاص بك)

---

[١٣]) مريد الكلاب، فن الإلقاء، القاهرة: بداية للانتاج والنشر والتوزيع، ٢٠١١ ص ص ١٨ مع دورة تدريبية عن الإلقاء.

٤- تخلص من اللزمات اللفظية .أم أم..طيب ا أاأ .. تمام تمام ..ماشي..ماشي.. كل كلمة مكررة نشاز.

٥- لا تقل أ أ أ.. الحروف المتقطعة ..يدل على أننا ليس لدينا تركيز عالي أثناء الإلقاء.. فأنا أطيل البحث عن فكرة وأشغل أذن المتلقى العقل يبدأ يتباطا.. لكن الافضل تعويد العقل على سرعة الاستدعاء للفكرة .. الصمت أفضل من التقطع...

٦- التركيز في الإلقاء.. العقل لديه منطقة مسؤولة عن التركيز.. هي أسفل مؤخرة الرأس.. هي المسؤولة عن التركيز البعض لا يجيد استخدامها..

٧- لا تستعجل ... لا تشعرهم بانك خائف منهم ...تلقائي ..تستخدم الوقفات ..

٥) تمرين في الإلقاء:

الخطوة الأ,لى: سجل النص التالي مبارة دون ضبطه بالشكل ولا قراءة التعليمات:

مقطع من قصيدة غرناطة لنزار قباني

في مـــدخل الحمـــراء كـــان لقـــاؤنا ... مـــا أطـــيب اللقـــيا بـــلا ميعـــاد
عينـــان ســـوداوان في حجريهمـــا ... تتوالـــد الأبعـــاد مـــن أبعـــاد
هـــل أنـــت إســـبانية؟ ساءلـــتها ... قالـــت: وفي غـــرناطة مـــيلادي
غرناطـــة؟ وصـــحت قـــرون ســـبعة ... في تينـــك العينـــين.. بعـــد رقـــاد

وأمـــــية راياتــــــها مرفوعـــــة وجيــــادها موصـــــولة بجيــــاد
مـا أغـرب التـاريخ كيـف أعـادني لحفيـــدة ســـمراء مـــن أحفـــادي
وجـــه دمشـــــقي رأيــــت خــــلاله أجفـــان بلقـــيس وجيـــد سعـــاد
ورأيـــت منـــزلنا القـــديم وحجـــرة كانـــت بهـــا أمـــي تمـــد وســـادي
واليــــاسمينة رصعــــت بنجومهــــا والبركــــة الذهبيــــة الإنشــــاد

- الخطوة الثانية: اقرأ التعليمات ثم سجل الموضوع بصوتك واكتشف الفرق في المرتين.

- افهم طبيعة النص والمناسبة التي قيل فيها، تعرف على شخصية الشاعر نزار قباني..
- أعد النص وحدد موضوعه فخر أم رثاء
- حدد توقعات الجمهور منك ماذا يحب أن يسمع ؟

٦) مواصفات النص المعد جيدا:

مواصفات النص الجذاب المؤثر ومراعاة عوامل التأثير الشخصية والموضوعية والكلية:

لابد أن يكون إعداد المادة النصية متميزا من حيث الجوانب التالية:

- غزارة المادة وعمقها.
- حداثة المادة التنصية وتناولها لأهم التطورات .
- بساطتة المادة وسهولتها وإيجازها غير المخل.
- وضوح أهداف الرسالة الإلقائية .

- تنوع المادة وتلونها.

- اللطافة والتشويق والحيوية والابتعادعن الجمود.

- أن تكون واقعية وتحقق لحاجات ورغبات المستمع.

- روعة الإخراجها وجمال التصميم.

- التسلسل والمنطق وتسلسل الأفكارها والمفاهيم.

- صياغة بلغة سليمة وواضحة .

- البعد عن التكرار الممل والحشو الذي لا فائده منه.

- مناسبتها لمستوى المستمعين وللزمن المقرر للإلقاء/ للبرنامج.

- تأكد من المكان والأدوات والمساعدات الرئيسة للعملية الإلقائية:

- احفظ ما تريد قوله، واعلم أن حرفاً في قلبك خير من ألف في كتبك.

- يفضل إجراء ع (بروفة) قبل الإلقاء بل يتحتم عليك أحياناً فعل ذلك.

- المظهر الشخصي الثيابو الهندام العام مهم.

- الراحة للجسم وللعقل قبل الإلقاء (بالاسترخاء) ليريحك أثناء الإلقاء.

٧) مواصفات المتكلم المؤثر:

- المتكلم المؤثر يدرك دائماً أن العملية الإلقائية مهنة سامية.و يثق بقدراته من غير غرور، ويحذر الهزيمة النفسية، ويفكر بالنجاح لا بالفشل. (من وصايا "دايانا بووه" للمتحدثين بطلاقة:

- أسس مصداقية لنفسك - يجب أن تكون أفعالك مصداقا لأقوالك - لتكن معلوماتك كاملة - واعترف بجهل ما لا تعلم - كلما كثر حديثك نسي الأخرون ما تقول - إياك والإستئثار بالحديث - ليكن كلامك مؤثرا - استعمل كلمات مؤثرة لتكون قائدا - لا تختبئ خلف الكلمات التزم الشفافية - إياك وإلقاء المواعظ على الأخرين - لا تعرض الموضوع الشائق الا بعد التمهيد له - استخدم ضمير المتكلم حتى لا تستعدي الأخرين (قلل من ضمير أنت أنتم) - لا تعبر عن أرائك في صورة أسئلة - عندما تريد تجاوبا مع أرائك حدد عمن تتحدث - إياك وتلقين الأخرين كيف يفكرون أو	- عليك باللياقة ولا تستعدي الأخرين أو تستخف بهم - عندما لا يكف الأخرون عن مقاطعتك توقف فورا عن الكلام - لا تتعجل إكمال ما يقوله الأخرون - إياك ودور المعلم أثناء الحديث - استخدم الإختصارات استخداما سليما - لا تتحذلق في الكلام تعاليا على الأخرين - عليك بالكلمة البسيطة ما أدت الغرض - أقلع تماما عن الكلمات التي لا تستطيع نطقها - كن محددا وتخلص من الكلمات الجوفاء - انتبه لأهمية النبر على الكلمات - تجنب التكرار ودقق في قواعد اللغة - لا تتصرف كأنك معجم تتحرك - إياك والمقدمات الطويلة - لا تضع فرصة لهواة الثرثرة

يشعرون - إذا أردت إقناع الأخرين كن منطقيا - صارح الأخرين بمدى احتياجك لهم - تخير توقيت الكلام العادي - لتكن بداية حديثك فاتحة لموضوع ما - عليك بالشواهد والقصص لعضيض فكرتك - ارفع سرعة كلامك إلى الحد المقبول لزيادة استيعاب الأخرين - جسد الأفكار المجردة والأياء غير المحسوسة، اجعلها مرئية للسامع.	- فرق بين الإقتضاب والفجاجة - إياك والمجاملات الكاذبة - اطرح ما يعين السامع على التذكر (تكرار غير ممل) - لتكن نهاية كلامك مؤثرة وليست باهتة - لا تبد كالاسطوانة المشروخة - السؤال المفتوح ياتي بالمعلومات - استخدم التلخيص ثم التفصيل ثم ضرب الأمثلة ثم التلخيص - استخدم أسلوب بداية الحكاية (يحكى أنّ...) - صغ قولة " لا " بأقصى قدر من الإيجابية - استخدم التصوير البلاغي المناسب

أخيرا...

اعتن بما وراء الكلام (الفكر) وتخلى عن العادات الفكرية الخاطئة:

العادات الفكرية الضارة للمتحدثين

– اختصار الجهد الفكري = التعود النمطي للسلوك اليومي.

– التبسيط المسرف في التفكيرفي الأمور المعقدة مثال (كل شيء نسبي)!!

– اتخاذ قرارات جديدة حول قضايا خلافية.

– عدم المرونة الفكرية والتقليد دائما.

- التحيز للذات وللجماعة المرجعية = ازدراء آراء الآخرين.
- عادات تدفع الفرد للمسايرة (عقل القطيع).
- عادات تدفعه للمغايرة (عناد).

وبهذه المعارف والمهارات العملية يمكن أن تكتشف أن لديك طاقة على مواجهة الجمهور والتكلم بطلاقة وتأثير في الآخرين.

لكن يبدو أنك لم تحصل بعد على كل مهارات الإعلامي الامل، مثل القراءة الصحيحة والسريعة، وقراءة الناس وحركات أجسامهم التي تعني الكثير للإعلاميين، الفصل التالي يقدم لك معارف علمية وخبرات عملية في قراء ة النصوص وقراءة البشر.

* * *

المهارة الرابعة

القراءة الصحيحة للنصوص وللناس

على الرغم مما تعاني منه مجتمعاتنا من الجهل والأمية، وحرص الدولة على محو هذه الظاهرة، فإن المشكلة لم تعد في مجرد معرفة الحروف قراءة وكتابة، بل أصبحنا في عصر معرفي يتطلب أكثر وأبعد من هذه المهارة التقليدية.

فلم تعد اللغة الأم المشتركة وحدها هي المعبر عما نريد، بل لقد تطورت اللغات الفنية والتخصصية والفرعية، اللفظية وغير اللفظية، وأصبح الإعلاميون بحاجة ماسة أكثر من غيرهم لفهم وممارسة القراءة للنص وللرموز وللناس.

أولا: مهارة قراءة النصوص وأهيمتها:

أ) تعريف مهارة القراءة:

إن القراءة مهارة مهمة، يتعلمها الفرد في إطار التعليم النظامي، ولكن إتقان هذه المهارة لا يكون مكتملا عند الجميع بنفس الدرجة، إذ يتوقف اتقانها على اهتمام الفرد ورغبته في التعبير عن ذاته، وتأكيد هذه الذات في الجماعة التي ينتمي إليها.

ولذا فالذين يحسنون القراءة لديهم دافع قوي وخبرة مكتسبة يستطيعون من خلالها اكتشاف العالم والبيئة من حولهم من خلال الإبحار في القراءة والاطلاع على ما في عقول الآخرين.

ب) أهمية القراءة:

وإن عدم الإلمام الكاف بالقراءة وأهم أدواتها، وهي لغة الفرد وحصيلته اللغوية وقدرته على فهم التراكيب والقواعد يفقده مهارة مهمة لا يمكن تعويضها بغيرها.

"إن مما يدعو للتفكير أن تكون الكلمة العظيمة التي بدأ بها الوحي على الرسول صلى الله عليه وسلم هي: ﴿اقْرَأْ﴾ سورة العلق: ١﴾(١):

والأسئلة هنا تدور حول: "لماذا نقرأ"؟ و"هل القراءة وسيلة أم غاية"؟ والإجابة عن هذا هو أن القراءة ضرورة ووسيلة، كما أننا نقرأ لكي نتعلم.

ويطرح البعض مشكلتين رئيسيتين في علاقة الناس بالقراءة:

المشكلة الأولى: أن بعض الناس لم يتعودوا على القراءة، ويملّون منها سريعا، وكلما علت همتهم وبدأوا في القراءة،عادوا من جديد إلى الكسل والخمول. وهؤلاء في حاجة إلى وسائل تعينهم على القراءة وعلى الاستمرار فيها.

المشكلة الثانية: أن بعض الناس يقرأون فعلا، وينفقون أوقاتا طويلة في القراءة، ولكنهم لا يقرأون لهدف معين، ولا يعرفون ماذا يقرأون لتصبح قراءتهم نافعة ومفيدة ؟ وهؤلاء في انتظار حسن التوجيه إلى الموضوعات

(١) راغب السرجاني، القراءة منهج حياة، القاهرة، مؤسسة اقرأ للنشر والتوزيع والترجمة، ط:١، ١٤٢٧هـ.

الأكثر نفعا وفائدة. فيما يتصل بمن يريد أن يزيد من سرعته في القراءة فقد أرفقت ملحقا في نهاية هذا الكتاب بعنوان: القراءة السريعة للإعلاميين وهو تلخيص لكتاب عالمي في الموضوع.

ج) أهداف القراءة: لماذا نقرأ؟

نحن نقرأ لهدف أو أكثر مما يلي:(٢)

١- الحصول على معلومة او التحقق من شيء ما: وهذا الهدف تنفعه القراءة السريعة بإلقاء نظرة عامة على النص والتركيز على منتصف الصفحات وبداية الفقرات والوسائل التوضيحية.

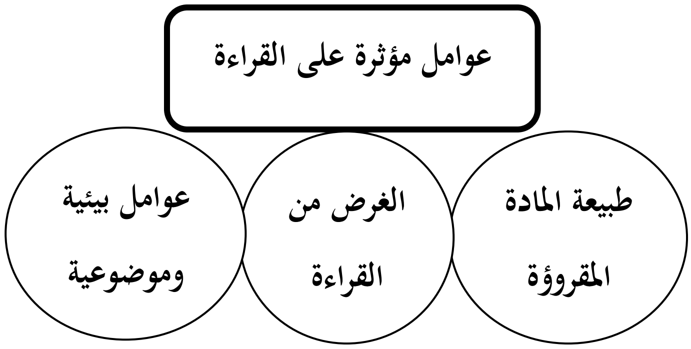
٢- قراءة الفهم والدراسة والتركيز:

٣- ولابد فيها من تحديد الجزء المطلوب قراءته، ومراجعة ما سبقه من معرفة في الذهن، وتحديد الهدف من القراءة، وكتابة ملاحظات في الهوامش بلون مختلف ثم مراجعة الملاحظات واستيفائها.

٤- القراءة بغرض النقد: وفيها لابد من تحديد ما يجب قراءته، ومعرفة الاستنتاجات المدعمة او غير المدعمة بالحقائق، تحديد معايير النقد ومقارنتها بالواقع.

---

٢) أحمد ماهر: كيف ترفع مهاراتك الإدارية في الاتصال؟ الاسكندرية، الدار الجامعية، ١٩٩٨ م ص ٢٩٧



- طبيعة المادة وتخصصيتها ومدى وضوحها وسلاستها.
- الغرض من القراءة للمعرفة أم للدراسة أم للنقد.
- العوامل البيئية: البيئة والحالة الذهنية والاسترخاء أو التوتر.

د) القراءة للإعلاميين:

وحين يتعلق الأمر بالإعلاميين الدارسين والممارسين، يصبح الأمر أعظم خطرا وأولى بالبحث والتوجيه، لكن ماذا يقرأ الإعلاميون من حقول المعرفة ؟ وهل لذلك علاقة بالهواية أم بالضرورة المهنية، أم الاثنين؟

هل القراءة في مجال التخصص تكفي؟ هل يمكن تحسين المستوى والارتقاء بقدراتك ومواهبك وإمكانياتك في التحصيل عبر القراءة؟، أم أنها مجرد قراءة ثقافية عامة خارج التخصص؟

حين نسأل طالب في تخصص الإعلام، ماذا قرأت وماذا تقرأ؟ تبدو الحيرة واضحة على وجهه، وقد يستنكر السؤال. والبعض منهم يتساءل

لماذا نقرأ؟ وماذا نقرأ؟ ولمن نقرأ؟ وما العائد؟ لقد أتاحت المواقع الإليكترونية مادة منوعة في كل التخصصات لكن الأزمة تكمن في كيفية الوصول للمصادر والمنابع، وكيفية الإفادة منها ووضع منهجية للقراءة والتدوين للأفكار المهمة في محيط مضطرب من النصوص والمؤلفات والمواد المرئية.

٥) محتوى القراءة الأفقية والقراءة الرأسية:

لا توجد نصيحة محددة في موضوع القراءة التي يجب أن يمارسها الإعلاميون دارسين وممارسين، لكنني من واقع العمل، ومعرفة بيئة العمل الإعلامي أقدم هنا فقط توصيات ومفاتيح يمكن الإفادة منها. وإذا كان الإعلام هو الوجه المعبر عن بقية أوجه الحياة في المجتمع فعلى الإعلاميين أن يكونوا ملمين بطرف من كل فرع أو حقل معرفي لكي يمارسوا وظيفتهم بتمكن وتأثير. وهذه بعض المحاور الأساسية للقراءات المطلوبة للإعلاميين:

١): القراءات العامة (الأفقية): إن قراءة الكتب الأساسية والوسيطة في التخصصات العامة السياسية والاقتصادية والاجتماعية والنفسية والقانونية والعلمية والأدبية، مسألة لا غنى عنها لكل شخص فضلا عن أ يكون إعلاميا. ومصدر هذه النوعية من الكتب لم يعد كامنا في أروقة المكتبات العامة أو الخاصة بل هو متاح على الإنترنت بصيغ متعددة نصية ومسموعة.

وليس كل مؤلف يستحق القراءة، ولذا يحتاج الإعلاميون إلى أن يختاروا الكتّاب المؤثرين والمؤلفين المعروفين برصانتهم ودقتهم وعمق فكرهم

في كل حقل معرفي، توفيرا للوقت يقرأ الإعلامي لأفضل المتخصصين في كل ميدان.

٢): القراءات المتخصصة (العميقة): بعد الثقافة الأفقية العامة على الإعلامي أن يحدد العمق الثقافي لمجال عمله، وعليه أن يحدد حدود التخصصية والعمومية، فالإعلامي الذي يعمل صحافيا متخصصا في الشأن السياسي يجب أن يتعمق في المعرفة السياسية قدر الإمكان، وكذلك المتخصص في الشأن الاقتصادي وهكذا.

٣): القراءة في الإنتاج الفكري العالمي: في عصر التواصل الكوني لا يصح أن يتخلف الإعلامي عن قراءة أحدث الكتب والمنورات والتقارير الدولية والإقليمية ومنتجات مراكز البحوث، وهذا متاح بلغات متعددة، كما توجد مراكز لإتاحة مستخلصات في كل الفروع.

٤): قراءة الصحف والمجلات في المحيط المحلى والإقليمي: وهي مصادر لمجريات الحياة اليومية ومنطلق لكثير من البرامج والمنتجات الإعلامية الأخرى. ويلاحظ ضعف متابعة كثير من الإعلاميين لهذه الوسائل رغم أهميتها للعمل الإعلامي.

و) كيف يستفيد الإعلامي مما يقرأ؟

هناك القراءة العادية، والقراءة السريعة والقراءة التلخيصية، أما قراءة السريعة للمتخصصين فقد وضعت ملحقا لهذه المهارة، وبشكل مختصر القراءة السريعة يمكن عرض بعض خطواتها هنا:

١/٤) مهارة القراءة السريعة:

- لا تقرأ بصوت عال لانه معطل.
- لا تحرك شفاهك
- استخدم مؤشرا أو اصبعا مع النص
- قلل عدد مرات توقف العين عند الكلمات والحروف
- حدد الزمن المستغرق وحاول تقليله.
- ركز على منتصف الصفحة وبداية كل فقرة
- قلل تجوالك البصري في أماكن متفرقة.
- دون ملاحظاتك

٢/٤) مهارات التلخيص:

المعد والكاتب الإعلامي غالبا ما يجد نفسه مضطرا لإعداد فقرات ومقدمات لبرامج متخصصة وهذه المهارة تتطلب إلماما بتخصصات قد لا يكون له بها سابق معرفة فلابد له من متابعة ما نر فيها من إنتاج فكري وهذا يتطلب مهارة التلخيص حتى يحصل على لب الفكرة وأساس الموضوع وفيما يلي منهج عملي لمهارة القراءة المستوعبة في كل ملخصات.

- تعريف التلخيص:

هو إبراز النص الأصلي بأسلوب كاتب التلخيص في عدد قليل من الكلمات مع الحفاظ على صلب النص المكتوب.

- أهمية التلخيص:

للتلخيص فوائد عديدة منها:

- تمكين القارىء من الاستيعاب والتركيز، والقدرة على التقاط العناصر المهمة للموضوع من خلال حصر الأفكار الرئيسية...
- التلخيص تدريب عملي على الكتابة المكثفة، واسترجاع منظم للمعلومات التي اختزنها القارىء، واختبار لمقدراته الاستيعابية.
- التلخيص ضرورة حياتية لاستثمار الوقت وادخار الطاقة.
- تعميق نظرة الكاتب والقارىء في الموضوعات الملخصة.
- توليد الثقة في النفس؛ فالصياغة الفردية، والجهد الشخصي يمنحان الثقة.
- التلخيص مهم في الندوات والمؤتمرات، والبحث العلمي.

– الخطوات التي يجب اتباعها في التلخيص:

الخطوة الأولى: وتُسمّى هذه الخطوة القراءة الاستكشافية. وفيها يتم تحديد الأفكار الرئيسية في النص، ووضع خطوط تحتها.

الخطوة الثانية: وتتمثّل في التمييز بين ماهو هام من الأفكار التي حُدّدت في الخطوة السابقة وإهمال ما ليس ضرورياً.

الخطوة الثالثة: وفيها تتم كتابة التلخيص، حيثُ يُحجَب النص الأصلي جانباً، ويُكتب التلخيص من الاستيعاب الكلّي للفكرة.

الخطوة الرابعة: مقارنة التلخيص بالنص الأصلي، وذلك للتحقق من صحة التلخيص للأصل، وإجراء التعديلات المناسبة.

- مبادىء أساسية يجب أن تراعى في التلخيص (شروط التلخيص)

- لا يجوز التعديل والتحريف في المادة الملخَّصة حتى لاتتشوه، أو يتغير المعنى الأصلي.

- معرفة التمييز بين الرئيسي والثانوي، فترتب الأفكار من خلال الأهم فالمهم فالأقل أهمية.

- التخلّص من الاستطراد، والهوامش، والأمثلة المتعددة التي لاضرورة لها.

- عدم تجاهل الإشارة إلى المراجع والأصول التي استعان بها النص الأصلي وأثبتها في المتن.

- التوازن بين فقرات التلخيص، بحيث لايطغى قسمٌ من الموضوع الملخص على الآخر.

- التسلسل في عرض الأفكار.

- المحافظة على جوهر الفكرة بأقل مايمكن من العبارات المقنعة.

- يجب أن تكون صياغة النص بإسلوب من قام بالتلخيص.

أ/٥) تلخيص الفقرة:

- يتم عن طريق الاكتفاء بالجملة الرئيسية الواردة في الفقرة.

- يمكن الاستعانة ببعض الجمل الداعمة.

- كتابة التلخيص.

مفاتيح فهم الكلام:

- اقرأ مفاتيح كلام الأخرين حتى تفهم ما يقصدون خفف من الصفات والأحوال في عباراتك.

- أخضع الأقوال المأثورة لميزان العقل إياك وكلمة (إلخ) مما يدل على الزهد في التفكير.

- اهم بمضامين الكلمات.

- لا تنسى أن المعنى وليد بيئته اللغوية.

- خفف قدر الإمكان من عبارات الإلزام والوجوب.

- تفهم القوى الثلاث المحركة للإقناع وهي المنطق والشخصية والعاطفة.

- إياك والإيجاز المخل.

- تخير الكلمات الجذابة.

- اجعل احصاءتك سهلة الإستيعاب.

- ضع في اعتبارك قانونية الكلمة المطبوعة.

ثانيا: تنمية مهارات الإعلاميين في قراءة لغة الجسد.

يقول آلان وبربارا بييز في كتابهما ذائع الصيت: "المرجع الأكيد في

لغة الجسد" [٣] (إن معظم إشارات التواصل الأساسية تعتبر واحدة في جميع أنحاء العالم، عندما يكون الناس سعداء يبتسمون، وعندما يشعرون بالحزن أو الغضب يتجهمون أو يعبسون (...) وإن ما تراه وتسمعه في أي موقف لا يعكس بالضرورة المواقف الحقيقية للأشخاص، وهذا يتطلب اتباع قواعد محددة لتفهم الأمور بشكل صحيح).

هذه المهارة مهمة لدارسي الإعلام وممارسيه، وقد جاء الحرص على وضع هذا الفصل ضمن هذا الكتاب لتزويد الطلاب بمعرفة واضحة عن لغة الجسد، ودلالتها ووظائفها في عملية التواصل مع الآخرين. كما نقدم طرقا متعددة لكيفية توظيف إمكانات الجسد بالتكامل مع اللغة المنطوقة لتتم عملية الإلقاء بنجاح ولكي يكون الإلقاء مؤثرا في الآخرين.

١- الفراسة وقراءة لغة الجسد:

١/١) تعريف علم الفراسة:

هو: "الاستدلال بهيئة الإنسان وأشكاله وألوانه وأقواله على أخلاقه وفضائله ورذائله". ومن الوجهة الاتصالية واللغوية الفراسة عملية تواصل ولغة خاصة، وهو بذلك يعد أحد مجالات الاتصال غير اللفظي.

٢/١) مصادر الفراسة:

- إلهام يخالج الإنسان وخاطر فجائي يتوارد دونما سبب أو مقدمات مسبقة.

---

٣) آلان وباربارا بييز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، الرياض: مكتبة جرير، ٢٠١٢

- نتيجة تجربة وخبرة وعلم مكتسب يميز به الإنسان بين الألوان الأشكال والأمزجة والأخلاق.

وقد تفرد العرب في هذا العلم ووصلوا فيه إلى مستويات عالية من الإتقان، وقدموا دلالات لأعضاء الجسم من الجبهة إلى العين وغير ذلك. ويمكن أن يكون ما قدمه العرب والمسلمون في هذا العلم الذي يعد من أسس علم الاتصال غير اللفظي.(٤)

وقد تخصص العرب في مهارات تتبع الآثر للبشر والحيوانات، كما لهم تخصص في قراءة الوجوه وأخلاق الشعوب، ومعرفة أنواع التربة والصنائع، ومهارات اللمس والتعرف على دلالة اللون والذوق والسلوك والمزاج والأصوات والأحوال النفسية.(٥)

الاتصال غير اللفظي:

١/٢) تعريف الاتصال غير اللفظي:

"الاتصال غير اللفظي نوع من الاتصال اللغوي. ويرى المهتمون بالاتصال الإنساني أن كلمة "لغة" لا ينبغي ان تقتصر على اللغة اللفظية وحدها، ولذلك فهم يعتبرون كل فهم منظم ثابت يعبر به الإنسان عن

---

٤) إبراهيم عبد الله الحازمي. فراسة المؤمن: قصص واقعية، سلسلة قصص الحق(٤) ج٢، ط٢، الرياض: دار الشريف للنشر والتوزيع،٢٠٠١) ص ١٦

٥) إبراهيم جلال، كيف تقرأ شخصية الآخرين، علم الفراسة، (القاهرة: دار المشرق الرعبي،٢٠١٣ ص ١٣

فكرة تجول بخاطره أو إحساس يجيش بصدره إنما هي لغة قائمة بذاتها".(٦)

والاتصال غير اللفظي: "شكل الاتصال الذي لا يعتمد على اللغة الملفوظة، بل إن مفرداته تكون الأفعال والإيماءات وحركة الجسد. وهي أكثر تأثيرا من الأقوال، والإيماءات والأفعال تكون موروثة أو مكتسبة من خلال المحاكاة والتدريب".(٧)

ويطلق على الاتصال غير اللفظي "لغة الجسد": (Body Language) وذلك عندما يتواصل شخصان، ونجد أنهما لا يستخدمان الكلمات فقط بل الإيماءات وموافقات بالرأس أو نبرة الصوت، أو حركة اليد..ليؤكدا أو ينفيا الرسالة اللفظية.

وعلى ذلك فإن التعبير بالصور والحركة والصوت واللون يصبح لغة إذا حقق لإنسان من خلالهما الهدف في نقل أحاسيسه وافكاره إلى الغير. وترى إحدى الباحثات ضرورة توفر خاصيتين أساسيتين في اللغة هما:(٨)

أولهما: تتكون اللغة من مجموعة من المفردات تحكم تركيبها وترتيبها، قواعد خاصة، تمنح هذه المفردات معان خاصة.

وثانيهما: أن يكون لبعض هذه المفردات المعنى نفسه الذي تعبر عنه

---

٦) صلاح الدين جوهر: علم الاتصال: مناهجه ونظرياته ومجالاته، (القاهرة: مكتبة عين شمس، ١٩٧٩) ١٦

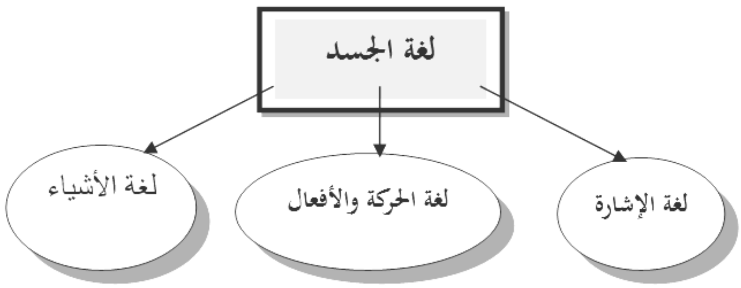
٧) أحمد ماهر: مرجع سابق، ص ١٩٥

٨) حسن عماد مكاوي، الإعلام ومعالجة الأزمات، (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، ٢٠٠٥) ص٢٣.

مجموعة من المفردات الأخرى، فيستطيع الإنسان أن يعبر عن معظم المعاني بطرق مختلفة.

وبناء على ما تقدم يقسم الاتصال إلى مجموعتين أساسيتين هما: الاتصال اللفظي والاتصال غير اللفظي.

ويدخل ضمن هذا التقسيم كل انواع الاتصال التي تعتمد على اللغة غير اللفظية. ويقسم بعض علماء الاتصال غير اللفظي إلى ثلاثة لغات هي:



أما لغة الإشارة فتتكون من الإشارات البسيطة والمعقدة التي يستخدمها الإنسان في الاتصثال بغيره.و لغة الحركة والأفعال تتعلق بالانتقال والحركة للجسم،و لغة الأشياء تتصل بموقع الجمادات ووضعها في إطار يستدل منه على معنى كما في أعمال لديكور وزوايا الكاميرا.

٢/٢) أهمية الاتصال غير اللفظي:

إن الاتصال غير اللفظي مهم لأنه متمم للتواصل اللفظي، وتعتمد لغة الجسد على الجانب السلوكي والحركي في الجسم، ويستخدمها الأشخاص من أجل التواصل، خاصة من الجانب الوجداني وبعيداً عن

الكلمات. وتلعب البيئة دوراً رئيسياً في جعل لغة الجسد ذات معنى محدد داخل هذه البيئة.". وإن الاتصال غير اللفظي يقوم بدور مهم في عملية التواصل، والعلاقات الإنسانية، ولابد لطرفي عملية الاتصال من التعرف على لغات الجسم غير اللفظية، وأن تكون لديهما مهارات التعامل مع لغة الحركة والإشارة، وهذه الحركات قد تقرأ منفردة او على شكل حزم مجمعة لتؤدي معنى معيناً.(٩)

فقراءة الإشارات المنفردة كتلويح باليد تختلف عن تلويح باليد مع نظرة جانبية وهكذا. ولا غنى للمتكلم عن أن يتفهم قراءة الكتل الاشارية، ومعرفة توافق الإشارات فيما بينها، ومعرفة مدى توافق الإشارات مع الكلام المنطوق، وكذلك قراءة الكتل الاشارية التي ترسلها أنت نفسك، والقدرة على التغذية المرتدة أو تعديل السلوك وملاحظة التغير في رد الفعل.

وتعتبر لغة الجسد مفيدة للغاية، حيث تفيد في معرفة ما يريد أن يقوله الشخص وبالتالي تحسن من رسالتك أو تجودها إذا أحسست أن رسالة إيجابية ستصلك وذلك قبل فوات الأوان.

وتتكون لغة الجسد من حركات معينة تتكامل مع بعضها مكونة جملاً غير لفظية ذات معنى محدد أصدق من التعبير اللفظي.

---

[9]) Suzan J.benjamin. The Public Speaking Handbook, Glenview; Good year book,1996,p.76

٣/٢) كيفية قراءة لغة الاتصال غير اللفظي:

أوضحت الدراسات العملية أن العلامات والحركات غير اللفظية تحمل في طياتها خمسة أضعاف تأثير الكلمة في الرسالة. ويؤكد آلان وبربارا بييز في كتابهما "المرجع الأكيد في لغة الجسد"(١٠) أن فهم لغة الجسد تتطلب اتباع قواعد محددة لتفهم الأمور بشكل صحيح:

- اقرأ الإيماءات في مجموعات لأنه من الخطر تفسير إماءة منفردة بمعزل عن الإيماءات والظروف الأخرى. (أن نأخذ مجموعة الحركات معاً وليس حركة بمفردها).
- أن تأثير الإشارات غير المنطوقة يعادل خمسة أضعاف تأثير اللغة المنطوقة، وأنه عندما يتناغم الإثنان يعتمد الناس على الرسالة غير اللفظية ولا يهتمون بالمحتوى اللفظي.
- اقرأ الإيماءات في سياقها في إطار المكان والزمان. (أن تؤخذ الحركات الخاصة بالجسم في الوقت الذي تحدث فيه، وكل الحركات يجب أن تفسر في ضوء الموقف العام الذي حدثت فيه)

تمرين عملي:

" لقراءة لغة الجسد: خصص خمسة عشرة دقيقة يوميا لمراقبة البشر وهم يتفاعلون مع بعضهم البعض، وراقب ذاتك في حركتها، وأن يسجل هذه الحركات ويتأمل معناها".

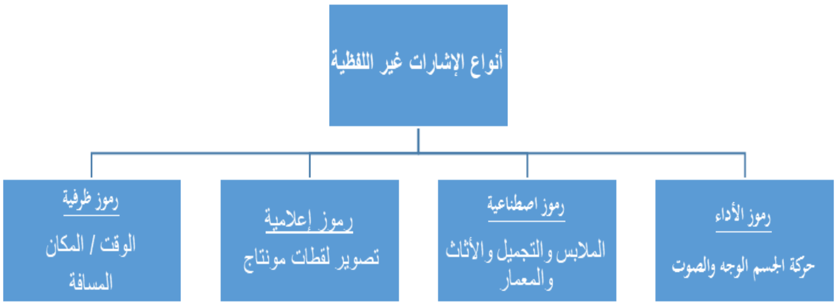
---

١٠) آلان وبربارا بييز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، الرياض مكتبة جرير، ٢٠١٢

٤/٢) أشكال الاتصال غير اللفظي:

يقسم البعض أشكال الاتصال غير اللفظي إلى مجموعات حسب العضو الذي تصدر منه الإشارات على النحو التالي:

أنواع الرموز والإشارات غير اللفظية إلى[١١]



وتفصيل ذلك:

- رموز الأداء: تشمل حركات الجسد، وتعبيرات الوجه، وحركات العيون، والإيماءات. وكذلك ما أطلق عليه شبه اللغة مثل: نوعية الصوت والضحك والكحة.
- رموز اصطناعية: مثل نوع الملابس، وأدوات التجميل، والأثاث والمعمار، والرموز المعبرة عن المظهر والمكانة الاجتماعية.
- رموز إعلامية: وهي رموز ظهرت نتيجة الاختيارات والترتيب والابتكارات من خلال استخدام وسائل الاتصال الجماهيرية مثل حجم

---

[١١]) برنت روبن، مرجع سابق ص ١٨١

الصورة والبنط والألوان وحجم اللقطة التليفزيونية والضوء وزوايا التصوير. وكذلك أسلوب استخدام الموسيقى والمؤثرات الصوتية.

- رموز ظرفية: وتنبع من استخداماتنا للوقت والمكان، ومن خلال ترتيب المتصلين والأشياء حولهم ومثال ذلك ترتيب المشاركين في الكلام وطريقة الجلوس، حسب أهميتهم الاجتماعية وتجاهل بعض الشخصيات عمدا.(١٢)

٥/٢) خصائص الاتصال غير اللفظي:

لا يقتصر نقل الأفكار والمعاني على استخدام الكلمات المقروءة أو المنطوقة، وتكاد تكون أكثر من تلك التي نتبادلها من خلال التواصل اللفظي. ويرى الخبراء أن الاتصال غير اللفظي يتسم بسمات تميزه عن غيره من أنواع الاتصال اللفظية.

مقارنة بين الاتصال اللفظي وغير اللفظي

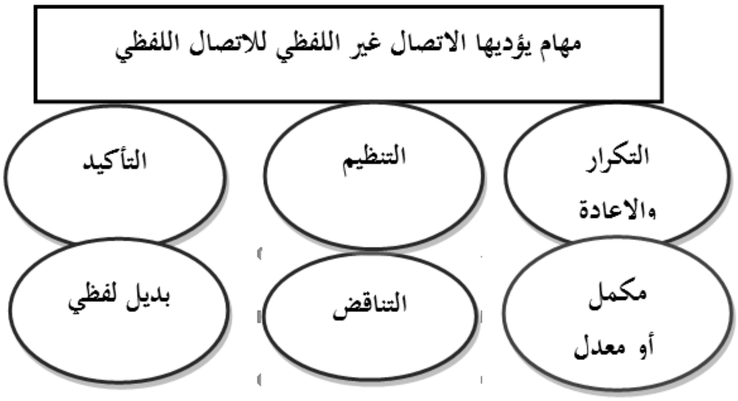
وجه المقارنة	الاتصال اللفظي	الاتصال غير اللفظي
من حيث الترتيب	الاتصال اللفظي أكثر ترتيبا تنظيما	أقل ترتيبا وتنظيما ويختلف بحسب الثقافة والبيئة اختلافا كبيرا.
من حيث الأهداف	الاتصال اللفظي في الغالب للتعبير عن الأفكار وتبادل المعارف والمعلومات.	الرسائل غير اللفظية تكون في الغالب من طابع المشاعر والأحاسيس

[12]) **Harrison, R.; Nonverbal Communication. (In.I.sola poll, 1978) p.93-94**

		والعواطف،
من الجهد المبذول في التعلم	يحتاج لجهد واختيار	عفـــــــــويا ولا إرادي، والإشـــارات والحركـــات لا غـــنى عنهـــا في عمليـــة الاتصـــال؛ لمـــا لهـــا مـــن خاصـــية إطـــلاق حريـــة التعبير عما في نفس الفرد.
درجة الصدقية والموثوقية	الكلمـــات يمكـــن تلوينهـــا لخداع المتلقي	الإشـــارات غـــير اللفظيـــة أدوات موثـــوق بهـــا في التعبـير عـن المشـاعر ولها مصداقية أكبر.(١٣)
العناية والاهتمام	اللغـة المنطوقـة والمكتوبـة لها معاجم توضح تراكيبها وعلوم توضح استخداماتها.	لا تلقى الرموز والإشارات غير اللفظية اهتماما بعمل معاجم مماثلة.
من حيث الجهد المبذول في تعلمه	يتطلب جهدا نظاميا في سبيل تعلم اللغة المنطوقة والمكتوبة	لا يتطلـب جهـدا كبـيرا في تعلمــه،وإن كانــت قراءتــه ليست ميسورة إلا بالتعلم والتدريب.

[١٣]) أحمد ماهر: الاتصال، (الإسكندرية: الدار الجامعية، ١٩٩٨) ص ١٤٤

٥/٢) العلاقة بين الرموز غير اللفظية وأنظمة اللغة الملفوظة:



تحقق الإشارات غير اللفظية عدة وظائف هي:(١٤)

– التكرار أو الإعادة: بمعنى يقوم الاتصال غير اللفظي بإعادة ما قلناه لفظيا.

– التناقض: يمكن للسلوك غير اللفظي أن يناقض السلوك اللفظي.

– البديل: يمكن للاتصال غير اللفظي أن يكون بديلا عن الاتصال اللفظي.

– المكمل أو المعدل: يمكن ان يكون الاتصال غير اللفظي أن يكون مكمل للاتصال اللفظي.

– التأكيد: أن يقوم الشخص بالتركيز صوتيا على كلمات معينة للتأكيد على رسائل لفظية.

---

14 (Knapp, M.L. Nonverbal communication In Human Interaction. (Holt.Rinehart. 1972) p.9-11

– التنظيم: يمكن للاتصال غير اللفظي ان ينظم الاتصال بين المتحاورين عن طريق الحركات والإيماءات.

٦/٢): أنواع الاتصال غير اللفظي من حيث أعضاء الجسم:

هناك حركة الوجه والعينين. وحركة اليد والذراع. وحركة الرجلين. وحركة الرأس والرقبة. ولغة العيون.و الابتسامة. وطريقة الجلوس.

وهناك على الأقل سبع فئات من الاتصال غير اللفظي هي:(١٥):

أ) تعبيرات الوجه والعينين: (Facial Expressions & Eye Behavior):

يعتبر الوجه أكثر أجزاء الجسم وضوحا وتعبيرا عن العواطف والمشاعر وأكثرها في نقل المعاني، كما أنه أكثر الأجزاء صعوبة في فهم التعبيرات التي تصدر عنه، والوجه قادر على أن يعرب عن تعبيرات كثيرة.

ستة أنواع من العواطف يعبر عنها الوجه: السعادة والغضب، والدهشة والحزن، والاشمئزاز، والخوف.

– الوجه: وهو مركز التعبير عن جملة من المشاعر بالقوة والكيفية. وكذلك العينان فلها خاصية جذب الانتباه والاهتمام، ومع ذلك يمكن للوجه والعينين إرسال رسائل فيها تحايل.(١٦)

---

[١٥]) أحمد ماهر: مرجع سابق، ص ١٤٦

[١٦]) روبن، مرجع سابق ص ١٤٦

ومن تعبيرات الوجه نكتشف الغضب والانبساط والحيرة، والخوف والدهشة والحزن والاشمئزاز والاحتقار والاهتمام. والابتسامة البريئة أو الخبيثة أو المصطنعة كلها تعبيرات للوجه.(١٧)

و تستعمل تعبيرات الوجه للدلالة على المشاعر المصاحبة للرسالة. وقد يشترك في إظهار المشاعر أكثر من جزء من أجزاء الوجه. إن تعبيرات الوجه من الوسائل المهمة في التعبير عن المشاعر. كما أن المهارة في استعمال تعبيرات الوجه تعتمد على قدرة المرء على استعمال التعبير المناسب للموقف الاتصالي. ومن المهم جدا اتقان استعمال هذه الأداة في حالة الإنصات أثناء استقبال الرسائل.

ب) تعبيرات أنواع الابتسامة:

تسبب الإبتسامة الطبيعية تجعدات مميزة حول العينين أما الأشخاص غير الصادقين يبتسمون بأفواههم فقط، والإبتسامة والضحك تعبير عن السعادة والإبتسامة معدية للآخرين وهناك خمسة أنواع شائعة:(١٨)

- ابتسامة الشفاه المطبقة وتعطي رسالة أن المبتسم لديه سر أو رأي أو موقف يخفيه عنك.
- الابتسامة الملتوية هذه الابتسامة تظهر ماعر متضادة على كل جانب من جانبي الوجه.

---

[17] (Paul Ekman And Wallace. Friesen: The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding, semoteca,1972, p.50

[١٨]) آلان وبربارا بييز، مرجع سابق، ص ٦٦ وما بعدها

- ابتسامة الفك الساقط وهي تعطي انطباع عن الشخص يضحك أو يمزح وهي غالبا مصطنعة.
- ابتسامة النظر لأعلى من الجانب يكون الرأس لأسفل والنظر لأعلىمع ابتسامة الشفاه المطبقة فيبدو المبتسم شابا ومازحا وكتوما وهذه ابتسامة يفضلها الرجال في النساء.
- ابتسامة بوش العريضة.
- الابتسامة الصادقة.
- الابتسامة الزائفة، وهناك انواع أخرى من الابتسامة.

المتكلم ينبغي له أن يتنبه لقراءة الوجه كاملا: لأنه يمثل منظومة كاملة فالجبهة والعينان والأنف والأذنان والشفتان والذقن والفم توجد فيما بينها علاقة متبادلة بحيث تؤدي جميعا أعمالا وظيفية، لا يمكن لأي منها أن يؤديها وحده.

الرأس:

في معظم الثقافات فإن الإيماءة بالرأس إلى أعلى وإلى أسفل تدل على "نعم" أو "لا" إذا تحرك يمينا ويسارا.

الإيماءة السريعة تدل على قلة صبر المستمع، أو أنه يريد إنهاء الحديث، أما الإيماء ببطء فيدل على اهتمام السامع.و الإيماءة بالرأس أداة ممتازة لتوليد الألفة والحميمة.

د) حركات الجسم والإشارات: (Gestures & Posturs)

لغة الجسم: تتضمن هذه اللغة نقل المعاني من خلال حركات وتعبيرات الوجه، والإيماءات، والانحناءات، ووضع الجسم، وحركات اليدين، واللمس، وشكل أو مظهر الجسم وتنقسم إلى عدة أشكال نوجزها فيما يلي (١٩) :

د/١) مظاهر التحية والسلام:

ومنها الإشارات أو الشعارات العامة، وهي الشعارات التي يتفق عليها مجتمع معين لتحل محل الكلمات مثال ذلك: رفع الإبهام للتعبير عن التمني بالتوفيق، ورفع الشرطي يده اليمنى مع بسط الكف لإيقاف المرور.

د/٢) الحركات الإيضاحية:

وهي حركات تستخدم لاستكمال معنى الرسالة المنطوقة لأنها غالبا ما تصاحبها. كما أنها تتمثل في حركات الإشارة إلى الأشياء مثال ذلك: إشارات الشرطة والمعلمين والموجهين في المدارس وغيرها.

د/٣)- الحركات الضابطة:

وهي حركات الغرض منها الرقابة والضبط فهز الرأس بما يفيد الموافقة من قبل المستقبل يشجع المرسل على الاستمرار في الحديث. وإبعاد نظرات العين عن المتحدث بما يفيد عدم الاكتراث، أو قيام الطلبة بحك الأقدام على الأرض بما يعني الرغبة في إنهاء المحاضرة، أو تأهب

---

١٩) برنت روبن: مرجع سابق، ص ٢٠١

مندوب المشتريات للوقوف بما يفيد إنهاء التفاوض مع مندوب المبيعات.

د/٤) حركات الإعراب عن المودة:

والحالة العاطفية بين الطرفين، فهناك العديد من الحركات التي تعبر عن الحب أو الكره أو الاشمئزاز، أو السرور أو الغضب.

د/٥) حركات تكيف الجسم:

وهي الحركات التي نتعلمها منذ الصغر ونمارسها بطريقة لا شعورية كحك الأنف أو الرأس، أو تجفيف الوجه بالمنديل.

د/٦) إشارات الترابط:

وهي نوع من الإشارات يعبر عن انتظام العلاقة بين الأفراد مثل: خاتم الزواج، وشعار جماعات معينة ولبس زي موحد في المهن والمدارس.(٢٠)

هـ) العينان:

أكثر مناطق الوجه تعبيرا هي منطقة العينين، فالعينان من الأدوات الهامة في نقل الرسائل والمعاني غير اللفظية. وكثيرا ما نستمع العديد من الصفات الشخصية التي ترتبط بالعينين، فيقال هذه عيون ماكرة، أو عيون ذكية، أو عيون مخادعة، وعيون حالمة، أو عيون شريرة، وكلها صفات للتعبير عن شخصية صاحبها، وأحيانا ما يقع المستقبل ضحية لسوء فهم الرسائل التي تنقلها العينان خاصة إذا كان صاحبها يعاني من قصور

---

٢٠) برنت روبن: مرجع سابق، ص ٢١٣

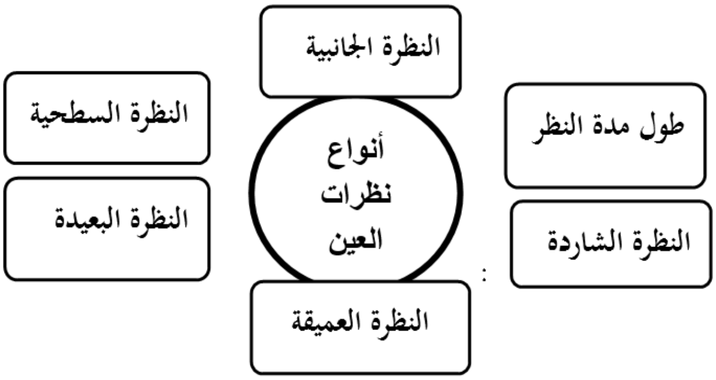
فسيولوجي بها. فقد لا يستطيع أحد الأفراد تركيز بصره عليك لضعف عضلات العين فتعتقد أنه غير مكترث بك أو لا يود الإصغاء إليك.

ولما كانت منطقة العينين مصدرا هاما لرسائل الاتصال، غير اللفظي فقد قام خبراء، بإجراء الدراسات والبحوث عليها، وتتلخص أهم النتائج التي توصلوا إليها فيما يلي:

- يستخدم الأفراد البصر والتركيز على العينين في حالة الرغبة في الحصول على استرجاع المعلومات، ومعرفة ردود الفعل لدى الآخرين، وكذلك للإعراب عن الاهتمام والاستمرارية بين الطرفين والرغبة في المشاركة.
- تزداد درجة تركيز العينين بين طرفي الاتصال، كلما كانت المسافة بينهما أكبر.
- يستخدم تركيز العينين كوسيلة لإثارة القلق في الطرف الآخر.
- يقل استخدام البصر وتركيز العينين في حالة الرغبة في إخفاء المشاعر الداخلية، وعندما تكون المسافة بين طرفي الاتصال قصيرة، وعندما يكون بينهما تنافس شديد، وتسود علاقاتها درجة من الفتور، وفي حالة عدم الرغبة في تنمية روابط اجتماعية.
- ويمكن الاستفادة من لغة العيون أثناء الاجتماعات في العمل، فمعرفة توزيع النظرات بين الحاضرين، ومن يركز بصره على من، يساعد على معرفة التنظيمات غير الرسمية أثناء الاجتماع،

واكتشاف الأعضاء المؤيدين أو المعارضين لوجهات نظر معينة. وفي البرامج الإذاعية والتليفزيونية يلعب التواصل بالعينين دورا مهما في العلاقة مع الضيوف.

- أقسام حركة العينين:



و) التعبيرات الصوتية: (Focal Characteristics)(٢١)

- إن صوت المتحدث يمد المستمع بكثير من المعلومات، فمن خلال الصوت يمكن معرفة المتحدث، وجنسه، وجنسيته، وسنه، وحجم جسمه، والمنطقة التي ينتمي إليها. كما أن الصوت يكشف عن اهتمامات المتحدث واتجاهاته، ومشاعره ومركزه الوظيفي، ومزاجه الشخصي من هدوء أو انفعال، أو مرح أو اكتئاب أو انبساط أو حياء وانطواء، كما يكشف عن الجماعة التي ينتمي إليها وعن مستواه الثقافي.

---

21) Demond Moriss: Discussions Of barriers Signals" p.p.133-135

- ويوضح الصوت الحالة النفسية للمتحدث، فالشخص القلق يتعرض لوقفات عديدة أثناء الحديث، فضلا عن أن فترة التوقف تكون طويلة نسبيا، ويعتبر الصوت أحد المتطلبات الرئيسية لإتقان مهارة التحدث. فوضوح الكلمات، وسلامة نطق الألفاظ، والوقفات المناسبة، والسرعة المريحة من العوامل الضرورية في مهارة التحدث. وترتبط بالنواحي الفسيولوجية لجهاز النطق والحالة النفسية للمتحدث، إلا أنه يمكن تنميتها عن طريق الممارسة والتدريب.

- وهناك من التعبيرات الصوتية المألوفة التي نتعارف على معانيها على نطاق واسع كالضحك، والتثاؤب، والأنين والصراخ، وصوت البكاء. وهناك كذلك التعبيرات الصوتية المقبولة كضحك الطفل بينما هناك تعبيرات صوتية أخرى ترفضها المجتمعات المتقدمة كصوت الطعام أو ارتشاف السوائل وغيرها.

- وعلينا أن ندرك أهمية هذه التعبيرات الصوتية أثناء ممارسة الإلقاء، مع أشخاص ينتمون إلى ثقافات مختلفة لأنها كثيرا ما تترك ردود فعل سيئة تجاه من يستخدم الأصوات غير المقبولة أو غير المتعارف عليها.(٢٢)

- إن خواص الصوت من القوة والارتفاع والنبر والتنغيم تؤدي وظائف للتأكيد والتركيز وتلعب اللهجات دورا معقدا في عملية التواصل عبر الصوت.

---

٢٢) كرم شلبي. مرجع سابق. ١٧٨

ز) المظهر الشخصي: (Personal Appearance)

شكل الجسم ومظهره: إن ما نمارسه من سلوك في حياتنا اليومية كغسيل اليدين والوجه، وقص الشعر وتقليم الأظافر، واستخدام فرشة الأسنان، واستخدام العطور وأدوات التجميل وممارسة الرياضة البدنية، كلها تعبر عن اهتمامنا بأنفسنا وبشكل الجسم ومظهره وذلك لأننا نسعى إلى استخدام شكل ومظهر الجسم كوسيلة للتأثير في الآخرين، مما يعتبر مكملا لعملية الاتصال.(٢٣)

المظهر الشخصي للفرد مهم من ناحية الدلالة على الوضع الاجتماعي والاقتصادي. كما أنه يدل على الحالة النفسية؛ مما يضفي على الشخص أوضاعا تؤخذ في الاعتبار عند التواصل والتحاور معه من حيث الكلمات المنتقاة، وأساليب التواصل والمظهر من العلامات التي لا يمكن التحكم فيها نسبيا.

ح) اللمس: (Touching Behavior):

- حركات اليدين أو اللمس: تستخدم اليدان في التعبير عن كثير من الرسائل غير اللفظية، فالحركات الإيضاحية كالإشارة إلى مبنى أو إلى قاعة المحاضرات وأي مكان آخر يعتمد على استخدام اليدين.
- وهناك أيضا العلامات أو الشعارات العامة التي يمكن التعبير عنها باليد كالتعبير عن معنى النصر، أو التشجيع، أو الموافقة أو الرفض.

---

٢٣) أحمد ماهر. الاتصال.مرجع سابق، ص١٤٧

وتدل حركات اليدين عن الحالة النفسية للفرد مثل ارتعاش اليدين، أو طرق اليد بأصابع اليد الأخرى؛ حيث تعبر هذه الحركات عن حالة القلق وتعتبر حركات اليدين واللمس من أشكال لغة الجسم التي تتعرض كثيرا لسوء الفهم. فتقديم الطعام إلى ضيفك بيدك اليسرى يكون مقبولا في أحد المجتمعات بينما يعتبر إساءة للضيف في مجتمعات أخرى.

- وتعتبر المصافحة من أكثر حالات اللمس التي يمكن من خلالها نقل العديد من المعاني فالمصافحة الحارة تنم عن المودة بينما تنم المصافحة الفاترة عن سوء العلاقات أو عدم الترحيب. والمصافحة العادية تتراوح بين ثلاث أو أربع هزات، بينما إذا استمرت لفترة طويلة فقد تحمل معنى التهديد للطرف الآخر. كما أن المصافحة مع وضع اليد اليسرى على يد أو كتف الطرف الآخر تنم عن الإخلاص، ولذلك يستخدم رجال السياسة هذا النوع من المصافحة كوسيلة لتنمية العلاقات مع بعضهم البعض.
- ويستخدم اللمس للتعبير عن علاقات السلطة، فالمدير الذي يود التأكيد على تنفيذ أمر معين قد يقبض على ذرع المرؤوس أثناء إصدار الأمر، بينما لا نجد المرؤوس يقبض على يد أو ذراع رئيسه.
- وعلى ذلك فإن اللمس يمكن أن ينقل رسائل تعبر عن الود أو الراحة والثقة وفيه تعبير عن التعاطف والتقارب بين طرفي، ويختلف اللمس من الرجل لمرأة ومن رئيس لمرؤوس. لأنه إن كان من سلطة اعلى يعطى رسائل بالتقدير أو عدمه.

أنواع اللمسة:

لمسة المصافحة	اللمسة الأخوية أو لمسة الصداقة	اللمسة العاطفية

ي) التعامل مع الوقت والمساحة والمسافة: (Use of time & Place)

تؤثر الأماكن والمساحات والمسافات والمناطق التي تحيط بنا في عملية التواصل، وفي علاقاتنا مع الآخرين. فالمكان والمساحة التي يشغلها المكتب تمثل أحد رموز المكانة والسلطة في العمل، كما أنها تعبر عن القوة والتأثير. ونحن نضع حدودا خاصة غير مرئية للمناطق التي تحيط بنا، ولا نسمح للغرباء باقتحامها. بل كثيرا ما ندافع عنها. وتختلف أبعاد هذه المناطق من ثقافة لأخرى، فهي لدى العرب قصيرة بينما تكون طويلة نسبيا لدى الأمريكيين والأوربيين.

ويلعب الزمن والتوقيت يعبر عن فهم الشخص لظروف الآخرين ومناسبة تقديم شيء أو اقتراح وإدراك أن فردا ما تحدث أكثر من الآخر وهكذا..

– إن حركة الجسم تعبر بشكل إرادي أو لا إرادي عن رسائل معينة باليد كالتحية وسرعة السير التي قد تعبر عن القلق أو الثقة. كما أن احترام الشخص لمواعيد والمكان وخصوصية الظرف الآخر تعطي دلالة على التحضر أو التخلف. والملابس والديكور والروائح لها معان مهمة في عملية التواصل غير اللفظي.

المسافات: أبعاد المسافات ومضمونها:

المنطقة الحميمية	المنطقة الشخصية	المنطقة الاجتماعية	المنطقة العامة

هذه المسافات لها دلالة للأشخاص كل حسب علاقته بالأخر.

٣) قراءة الكتل الإشارية مجتمعة:

يتلقى الفرد بعد مولده رموزا من البيئة تدل على الأشخاص والسلوك والأماكن والمعاني يتعامل بها في حياته، وهي تحل محل الكلام أحيانا كإشارات المرور وعمليات الحساب ولغة الإشارة للصم، ولغة برايل للمكفوفين.(٢٤):

شكل يبين انواع الكتل الإشارية غير اللفظية



---

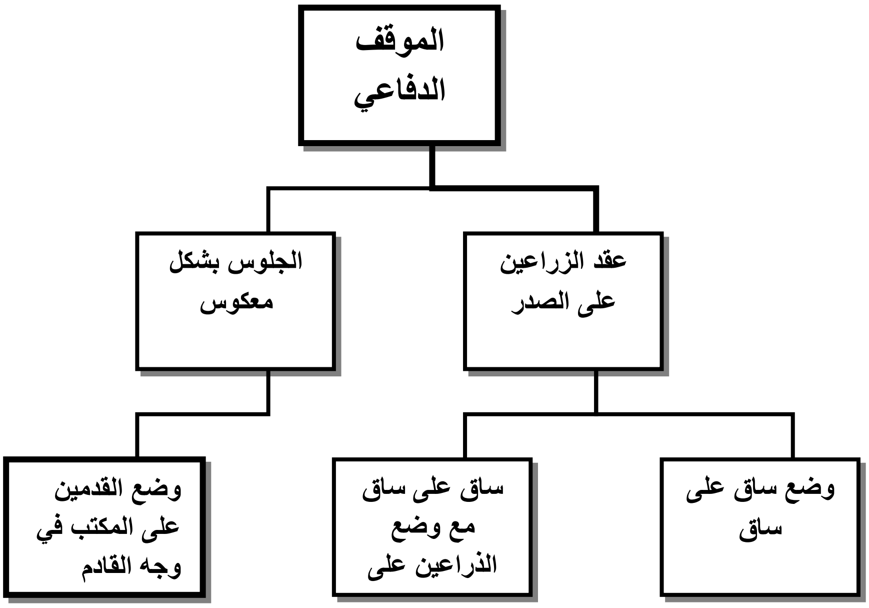
[٢٤]) روبن، مرجع سابق، ص ١٤٨

وفيما يلي عرض الكتل الإشارية بشيء من التفصيل:

١/٣) عناصر الكتلة الاشارية للموقف الدفاعي:

معظم أوضاع الذراعين واليدين أمام الصدر والبطن تدل على الدفاع:

شكل يبين الكتلة الاشارية للموقف الدفاعي



إشارات الذراع: Arm Signales

- إن الاختفاء خلف حاجز هو استجابة طبيعية نتعلمها لحماية أنفسنا مم نعتقد أنه تهديد أو ظروف غير مرغوبة وإشارته هي ثني الذراعين أمام القلب والرئتين لحماية هذه الأعضاء الحيوية وهذا

موقف دفاعي سلبي تجاه الغرباء في أي مكان يشعر الإنسان فيه بعدم الثقة أو عدم الأمان.

- وضع البرج وهو تشبيك أطراف الأصابع تستخدم كثيرا بين الرئيس والتابع وتعبر عن موقف الواثق.

- وضع اليدين خلف الظهر شائعة بين القادة والنبلاء ورجال الشرطة والشخصيات العسكرية وتعطي معنى الاستعلاء والثقة والقوة.(٢٥)

- تستخدم اليدان بإعطاء إشارة السيطرة والنزاهة والأمان: وضع راحة اليد لأعلى،وضع راحة اليد لأسفل،ضم راحة اليد والإشارة بالإصبع،ووضع راحة اليد على القلب – إشارة هتلر.)

- والجلوس على المقعد وهو معكوس والاستناد على ظهر المقعد أو وضع القدمين على المكتب يعبر عن وضع المتفوق والرئيس ومن يمتلك زمام الموقف.

- الجلوس ساقا على ساق يشير الوضع إلى العناد والشراسة وبخاصة مع عقد الذراعين على الصدر.

- وضع ساق على ساق مع هز القدم العليا: الشعور بالملل أو نفاذ الصبر وأحيانا يكون المرءوس في وضع دفاعي فيضع ساقا على ساق كتحدي لرئيسه ومساواة به.

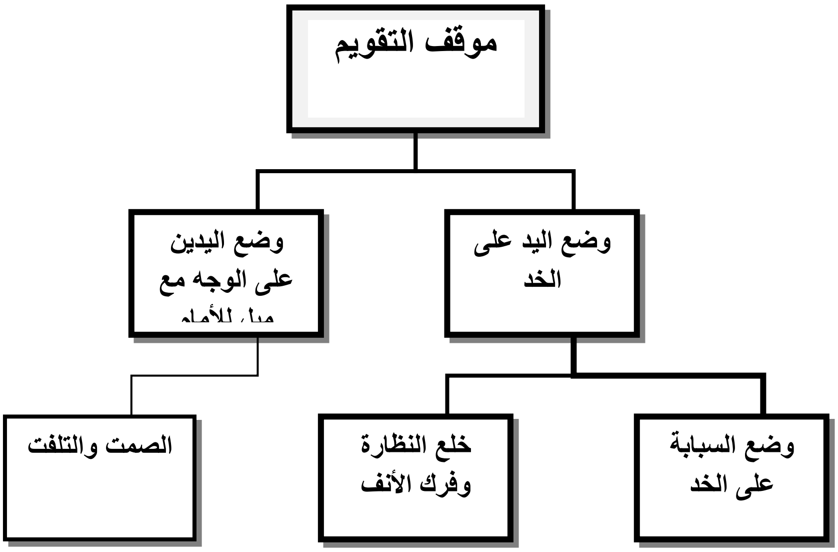
---

٢٥) آلان وبربارا بييز، مرجع سابق، ص ١٣٦

- تشبيك أصابع اليدين ورفعهما إلى مستوى الصدر موقف دفاعي ويصدر مشاعر سلبية للآخرين.

٢/٣) عناصر الكتلة الإشارية للتقويم:

شكل يبين الكتلة الاشارية لموقف التقويم

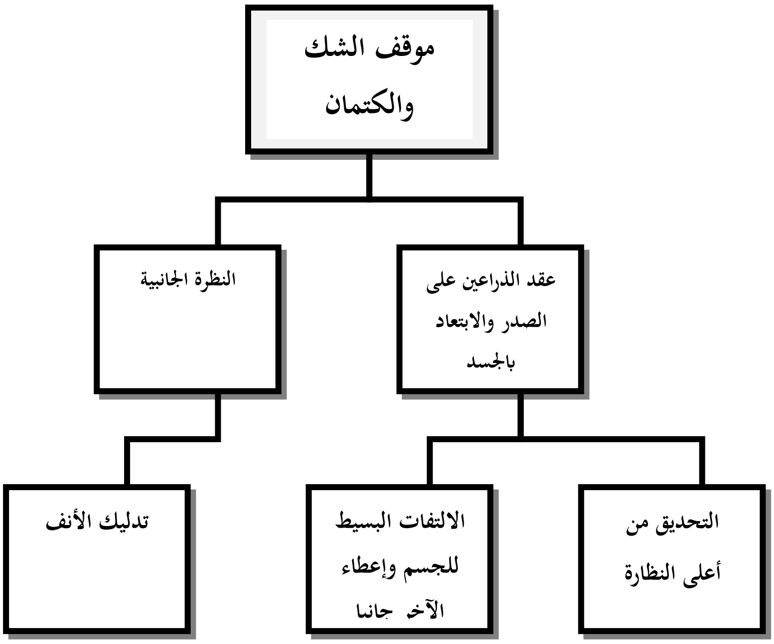


إشارات التقويم هي: إشارات تحدث حينما يكون الفرد مستغرقا في التفكير وتقويم الكلام ولابد من فهمها جيدا:

- مثل وضع اليد على الخد أو وضع اليد أو اليدين على الوجه تعنى الاستغراق مع ميل الجسد للإمام. ووضع السبابة على خده هذا يعنى تقويم دقيق للموقف.
- إن ميل الفرد المستمع برأسه يعنى الاهتمام بما يسمع لكن إذا طال الوقت فسوف يلتفتون شمالا ويمينا وإلى السقف وحك الأرض بالاقدام.

٣/٣) عناصر الكتلة الاشارية للشك والكتمان:

شكل يبين الكتلة الاشارية لموقف الكتمان



أشكال الشك والرفض: ومن ذلك عقد الذراعين على الصدر والابتعاد بالجسد عن الطرف الآخر. وكذلك التحديق من أعلى النظارة. أو الالتفات البسيط للجسم بعيدا وإعطاء المتحدث جانبا، أو مس أو تدليك الأنف والنظرة الجانبية توحي بالشك والريبة.

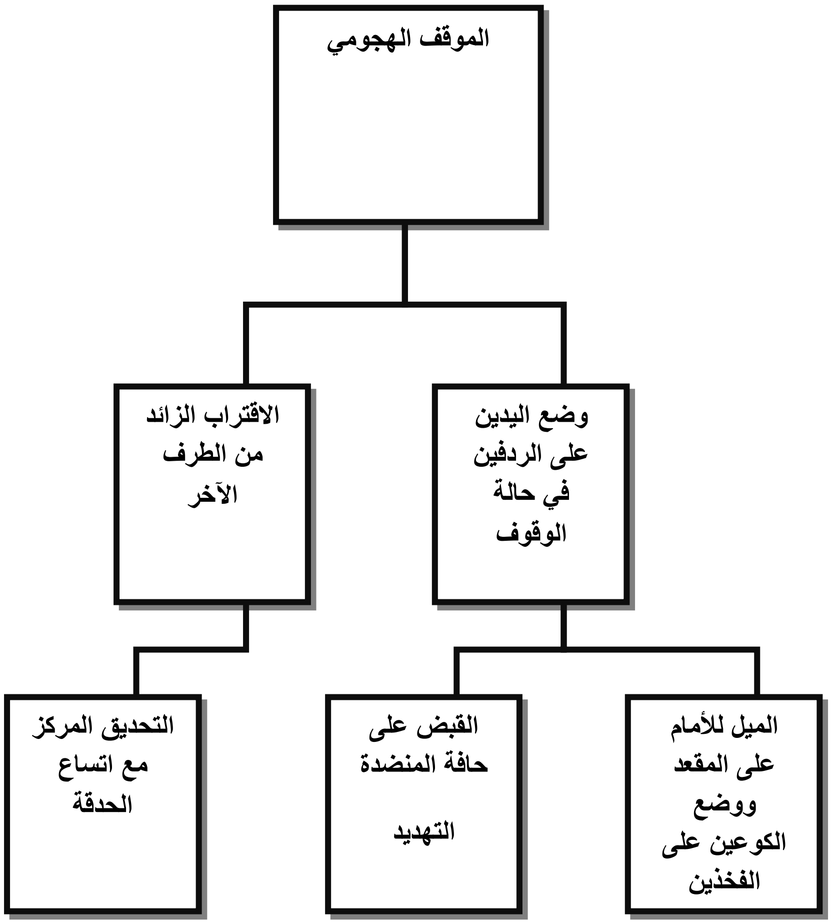
ثمانية إيماءات تظهر الكذب

- **تغطية الفم باليد.**
- **لمس الأنف بشكل سريع.**
- **حك الأنف.**
- **فرك العين.**
- **مسك الأذن من الأسفل.**
- **حك الرقبة.**
- **جذب ياقة القميص.**
- **وضع الأصابع في الفم.**

٣/ ٤) عناصر الكتلة الاشارية الهجومية:

وضع اليدين بأي صورة خلف الظهر تشير إلى القوة والسلطة والنفوذ:

شكل يبين الكتلة الاشارية للموقف الهجومي



إشارات الهجوم: هناك إشارات إذا لاحظها الفرد عليه أن يعرف أن الطرف الآخر يهاجمه كما عليه ألا يقع فيها حتى لا يساء فهمه ومن ذلك:

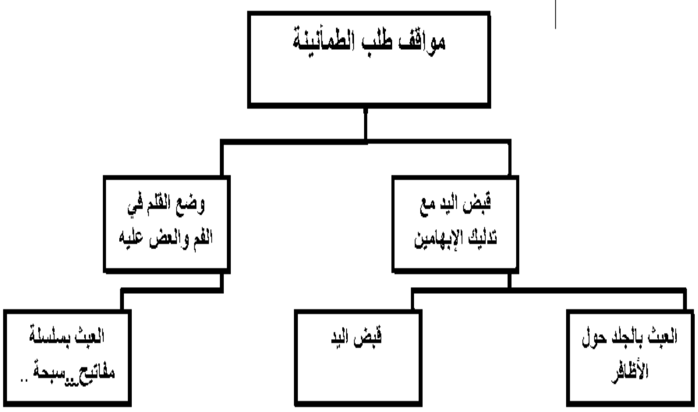
- وضع اليدين على الردفين في حالة الوقوف.
- الميل للأمام على المقعد ووضع الكوعين على الفخذين وهى تعنى الاستعداد وإمكانية الوصول الى هدف مشترك.
- القبض على حافة المنضدة وهذا قد يعنى التهديد.
- وكذلك الاقتراب الزائد من الطرف الآخر وهو وضع هجومي ويعنى الرغبة في السيطرة وإخافة الخصم.

٥/٣) عناصر الكتلة الإشارية للطمأنينة:

الخوف يفعل الكثير بالناس، ولابد من مراقبة إشارات الخوف للحصول على الأمن والطمأنينة.

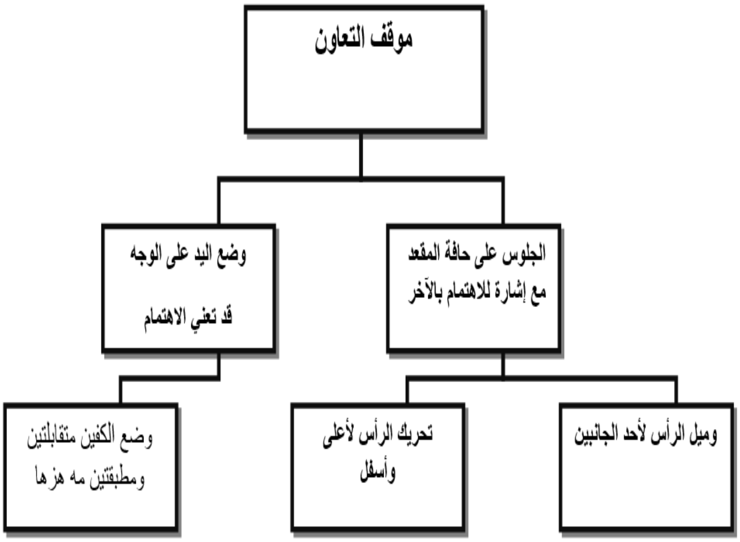
ومن هذه الإشارات: قبض اليد مع تدليك الإبهامين مع بعضيهما بعضا. أو العبث بالجلد حول الأظافر أو قبض اليد. وهناك من يضع القلم في الفم ويعض عليه. أو العبث بسلسلة مفاتيح أو مسبحة.

شكل يبين الكتلة الاشارية لموقف الطمأنينة



٦/٣) عناصر الكتلة الإشارية للتعاون:

شكل يبين الكتلة الإشارية لموقف التعاون

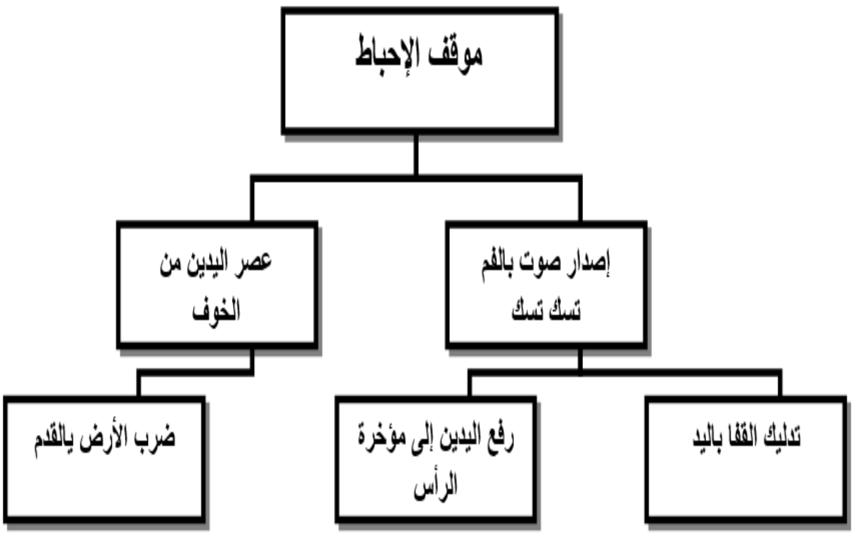


التعاون له إشارات:

- مثل الجلوس على حافة المقعد وهى إشارة تعاون إذا توافقت مع باقي الإشارات التي تعنى الاهتمام بما تقول.
- وإشارة وضع اليد على الوجه تعنى الملل والاهتمام الشديد.
- وميل الرأس لأحد الجانبين هذه إشارة إيجابية للتعاون ولم يغلق الباب.
- ووضع الكفين معا في قبضة واحدة.

٧/٣) عناصر الكتلة الإشارية للإحباط:

شكل يبين الكتلة الاشارية لموقف الإحباط



مؤشرات الإحباط:

إصدار صوت مسموع مثل لفظ: تسك بالفم.. بعني الإحباط وعصر الأيدي يعني شدة الخوف والإحباط، أو تدليك القفا باليد:رفع اليد إلى مؤخرة الرقبة بعد موقف محبط لم تستطع التنفيس عنه.

٨/٣) عناصر الكتلة الإشارات للثقة:

ويكون التكوين الهرمي لليدين بالأصابع من اليدين في شكل برج أو هرم وتعنى ثقة كاملة بالنفس والى التأكد مثل مقدمي برامج التليفزيون.(٢٦)

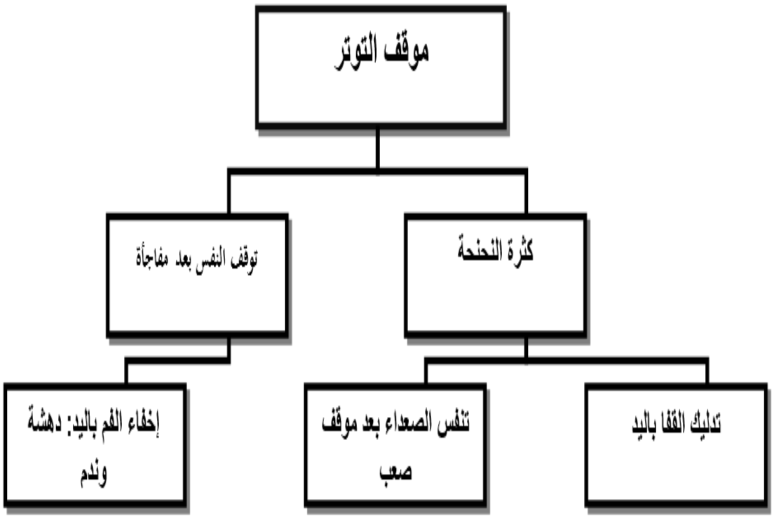
٩/٣) عناصر الكتلة الإشارية للتوتر:

وهي كثيرة مثل:النحنحة بسبب العصبية، والتوتر وتوقف النفس بعد موقف عصيب يحبس الفرد نفسه ثم يخرجه بقوة بعد انتهاء الأمر، والتململ فى المقعد إخفاء الفم باليد في لحظات الندم أو الدهشة.

---

[26] (Bob, Siller. Ted White. & Hall Tarkel. Television and Radio News. (New York; Macmilane.1990) p.119

شكل يبين الكتلة الاشارية لموقف التوتر



ملخص لمعنى الحركات في سياقها العملي:

م	إشارات جسدية إيجابية	دلالتها
١	بسط الشفتين.	الثقة واليقين والهدوء النفسي.
٢	فرك راحتي اليد.	الحماسة والتوقع الإيجابي للأمور.
٣	بسط الذراعين وفتح راحتي اليد.	الانفتاح وتشجيع الطرف الآخر للمزيد.
٤	ضغط أصابع اليد بخفة على أصابع اليد الأخرى.	الثقة والقوة والمنزلة العليا.
٥	فتح راحة اليد لأسفل.	توحي بالسيطرة.
٦	جعل راحة اليد لأعلى.	توحي بالأمان وعدم التهديد.

٧	فتح الساقين باعتدال مع عدم وضع اليدين في الخصر الذراعان منفتحان.	توحي بالإقبال والرغبة في الاستمرار في الحديث والانفتاح على الآخر
٨	تحرك مباشر في ثقة	الثقة مع وجود هدف تسعى إليه
٩	رفع الرأس وجعل العين في عين الطرف الآخر	الثقة مع موقف محايد من الطرف الآخر
١٠	رفع الرأس ووضع اليدين على الجنبين	تبدو أكبر حجما وملفتا للانتباه وضع استعداد
١١	المصافحة بضغة يد متزنة ومتساوية مع وضع اليدين للطرفين في وضع رأسي	الألفة والمحبة مع الإحساس بالندية وعدم السيطرة
١٢	الضغط على يد الطرف الآخر بنفس الطريقة	الإحساس بالأمان والدفء في العلاقة بين الطرفين.
١٣	التحمس وعدم إظهار اليأس	الإحساس بالتفاؤل ووجود إمكانية للتناغم والحل الودي
	الإشارات السلبية	ودلالتها
١	الدخول المتردد.	التردد وعدم الثقة.
٢	إمالة الذقن إلى أسفل.	الخضوع والضعف أو الرفض أو الحزن
٣	الرأس مرفوع مع تقديم الذن للأمام أو لأعلى	التعالى والغرور أو القوة والعدوانية
٤	مصافحة الأيدي ببرود	قلة الاهتمام بالشخص الآخر
٥	الضغط بعنف على الايدي عند المصافحة	الشعور بعدم الراحة من الطرف الآخر

٦	التثاؤب	التململ ويؤدي غفلى إحساس الطرف الآخر بالعصبية والإحباط والرغبة في الرحيل
٧	التنهد	اليأس والإحباط وبوادر الإخفاق

الخلاصة:

إن إلمام من يتصدون للعمل الإعلامي- بشكل رسمي أو غير رسمي- مهم لإتمام عمليات التفاعل والتواصل الفعال، وهي إجمالا أمور مكتسبة يفيد فيها التدريب والمران، والتوجيه من الصغر لأهميتها يحقق مكاسب كثيرة فيما بعد بالنسبة للفرد والمجتمع.إن ممارسة العمل الإعلامي وما فيه من إشارات ولغات فرعية تخصصية أصبح لا غنى عن تعلم هذه الإشارات منفردة ومجتمعة.

وصايا "دايانا بووهر" لاتقان قراءة لغة الجسد:

- أظهر اهتمامك وتعاطفك معا الآخرين
- دع مظهرك ينم عن مخبرك
- دع نبرتك تتوافق مع نواياك
- إياك ونبرة الإستعلاء
- استثمر الملاحظات اللماحة

- استعن بالوسائل المرئية لتوضيح فكرتك
- وازن بين التصوير النظري والسمعي والإيماء
- انتبه للإيحاءات والإيماءات الدالة على الاعتراض
- ادع الآخرين للحديث بالتعليق على إيماءاتهم

- الإيماءات أصدق من الكلمات
- تخير المكان المناسب لما تريد أن تقول
- فلتكن تعبيرات وجهك هادئة
- اجتذب انتباه الأخرين قبل البدء في الحديث
- هيئ المناخ الملائم للحديث

مراجع الكتاب

- مصطفى صلاح قطب، (٢٠٠٩) الأصوات وتصحيح عيوب النطق والكلام (القاهرة، دار الصحوة) (رسالة دكتوراه منشورة، تتضمن جزءا نظريا حول التشريح الوظيفي لجهاز النطق والأصوات اللغوية وفيزياء الكلام، وعيوب النطق، مع اعتناء خاص بالأخطاء النطقية، كما تضمنت قسما عملياً للمواد والوسائل والتدريب على تصحيح اخطاء النطق.
- محمد عبد الرحيم عدس، (١٩٩٥) فن الألقاء (القاهرة،دار الفكر للنشر والتوزيع)يتضمن الكتاب معارف نظرية حول مفهوم الألقاء والفنون الأدبية الأخرى وخصائص الألقاء الجيد،كما تضمن وحدة خاصة بالصوت وصفاته، وايضا وحدة خاصة باللفظ والدلالة من حيث انواع الجمل الانشائية، كما تضمن وحدة خاصة بالإحساس الفني لإلقاء الشعر والغناء، واساليب الإلقاء وعلامات الترقيم مع نماذج تطبيقية من الشعر والنثر(١٣٦).
- فرحان بلبل، (١٩٩٦)، أصول الإلقاء والإلقاء المسرحي (القاهرة،مكتبة مدبولي) ويتضمن هذا الكتاب دراسة الصوت البشري والكلام وقدم مجموعة نصوص مختارة مع شرح قواعد عامة لفن الإلقاء.

- كمال بشر، (١٩٩٨) دراسات في علم اللغة (القاهرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، ويتضمن شرحا وافيا متخصصا للظواهرالصوتية في اللغة العربية وحديثا عن اللغة الفصيحة والاخطاء الشائعة في نظام الجملة بين طلاب الجامعات، التعريب بين التفكير والتعبير).
- كمال بشر،(١٩٩٥) علم اللغة الاجتماعي،القاهرة،دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، ويتضمن نقاشا حول اللغة بين الفرد والمجتمع، وتعريف لعلم اللغة الاجتماعي، نقاشا للفكر الاجتماعي في الدرس اللغوي عند العرب، التنوع اللغوي، وانماط عامة وخاصة من التنوعات اللغوية مع حديث عن اللغة واللهجة واللغة وعلاقتها بالثقافة واللغة وعلاقتها بالقومية.
- عبد الصبور شاهين،(د.ت)، في علم اللغة العام (القاهرة،مكتبة الشباب)وهو كتاب عمدة في علم الصوتيات أو في علم الأصوات، وقد تضمن معارف متخصصة في علم اللغة والنظريات المختلفة في أصل نشأة اللغة وفروع الدراسات اللغوية بالتركيز على علم الأصوات العام، ودورة حياة اللغةوعلاقتها بالقرآن الكريم.
- أحمد مختار عمر،(٢٠٠٦) دراسة الصوت اللغوي (القاهرة،عالم الكتب) يضم هذا الكتاب مجموعة فصول تركز على علم الأصوات وفروعه مثل علم الأصوات الأكواستيكي وعلم الأصوات السمعي وعلم الأصوات التجريبي،وطرق الكتابة الصوتية،وعلم الأصوات

النطقي،وانتاج الصوت اللغوي،التطور في اصوات اللغة العربية، (٤٤٥).

- أحمد مختار عمر،(٢٠٠٩) علم الدلالة (القاهرة،عالم الكتب) ويتضمن الكتاب مدخلاً تمهيديا للتعريف بعلم الدلالة وتاريخه، والوحدة الدلالية وانواع المعنى ومناهج دراسة المعنى،ونظرية السياق ونظرية حقول الدلالة والنظرية التحليلية وتعدد المعنى ومشكلاته،تغير المعنى ومشكلات الدلالة في الترجمة.

- محمد حسن عبد العزيز، (مقرر)، (٢٠٠٢) مؤتمر علم اللغة الأول: اللغة العربية في وسائل الاعلام، جامعة القاهرة،كلية دار العلوم، هذا التقرير للمؤتمر تضمن اكتر من عشرة بحوث، حول اللغة العربية في وسائل الاعلام واثر وسائل في اللغة العربية ايجابًا وسلباً والإعداد اللغوي للإعلاميين، والمؤسسات التدريبية في مجال اللغة، وبعض التوصيات الخاصة بالارتقاء بالأداء اللغوي للإعلاميين.

- أونج، والتر. ج. ترجمة حسن البنا عز الدين، (١٩٩٤) الشفاهية والكتابية، عالم المعرفة، عدد (١٨٢)، ويتضمن هذا الكتاب شفاهية اللغة وتاريخها بداية بالرموز ومروراً بالكلمة المنطوقة وبناء الوعي وصولا الى مرحلة الطباعة والذاكرة الشفهية، النظرية النقدية المعاصرة في ضوء التحول الشفاهي الكتابي، (٣٦٣).

- جمعة سيد يوسف، (١٩٩٠)، سيكولوجية اللغة والمرض العقلي، عالم المعرفة، عدد (١٤٥)، ويتضمن علاقة اللغة بعلم النفس وإدراك

الكلام وفهم اللغة وانتاجها واكتساب اللغة ودراسة المعنى، والعلاقة بين اللغة والفكر، والجهاز العصبي وعلاقته بإضطراب اللغة والكلام، ودراسة اضطرابات اللغة عند بعض الفئات الاجتماعية (٢٩٨).

- ستيفن كوفي، (٢٠٠٢)، العادات السبع للناس الأكثر فعالية، وهو كتاب متميز في مجال التنمية البشرية وقد أورد نقاشا مركزاً حول مهارات الاتصال كإحدى المهارات المهمة للناس الأكثر فعالية (٤٨١).

- عبد الحكيم راضي، (١٩٩٦) نصوص بلاغية من مباحث المعاني،جامعة القاهرة،كلية الآداب، ويتضمن عرضا لمباحث بلاغية وتعريفا لعلم المعاني واختيارا لنصوص بلاغية من التراث مع تركيز خاص على الجوانب البلاغية واساليب الأداء اللغوي.

-

- عزة شبل محمد، (٢٠٠٩) علم لغة النص: النظرية والتطبيق، (جامعة القاهرة، مكتبة الآداب) يتضمن حديث السياق اللغوي في فهم النص، بالتطبيق على نصوص من المقامات بين القصد والقبول واستراتيجيات الانتاج والكفاءة الاعلامية.

- عرفة حلمي عباس، (٢٠١٤) المهارات اللغوية (القاهرة، مكتبة الانجلو المصرية) ويتحدث عن مجموعة من المهارات الصوتية،والصرفية والنحوية والمستوى الاملائي والمستوى المعجمي والمستوى الوظيفي للغة وهو كتاب للمبتدئين ولغير دارسي اللغة العربية.

- إبراهيم أنيس، (٢٠٠٧) الأصوات اللغوية،،القاهرة،مكتبة الانجلو المصرية. يقدم المؤلف مراجعة لدور العرب القدماء في موضوع الاصوات، وهو من أهم الكتب في موضوعه،يدرس الظاهرة الصوتية وتاريخها، وتصنيغ الاصوات وصفاتها، ويحلل نشاة الأصوات وتطورها.

- عبد الرحمن أيوب، (د.ت) أصوات اللغة، (القاهرة: مطبعة الكيلاني) وهو كتاب متخصص قديم في الظاهرة الصوتية ومخارج الأصوات والظواهر الصوتية، وتشريح جهاز النطق عند الإنسان.

- عبد الغفار حامد هلال، (٢٠٠٧) تجدويد القرآن الكريم من منظور علم الأصوات الحديث، (القاهرة: مكتبة الآداب). ويقدم دراسة لمنهج الأصوات المفردة "الفوناتيك"، وصفات الحروف ومخارجها والظواهر الصوتية المتصلة بالقرآن الكريم، وتطبيقات الوقف والابتداء، وغيرها من أحكام التجويد مع تطبيق مفاهيم علم الأصوات.

- محمود فهمي حجازي، (٢٠٠٥) علم اللغة العربية:مدخل تاريخي مقارن في ضوء التراث واللغات السامية، (القاهرة: دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع). وهو كتاب أساسي للمتخصصين في اللغة العربية ويقدم مقارنات بين اللغات السامية مع تركيز على إسهامات القدماء في علم اللغة الحديث.

- بوهاس، جيوم، كولوغلي، (٢٠٠٠) التراث اللغوي العربي، ترجمة

محمد حسن وكمال شاهين، (القاهرة: مركز جامعة القاهرة للطباعة والنشر).

- إبراهيم جلال، (٢٠١٣) علم الفراسة: كيف تقرأ شخصية الآخرين، القاهرة: دار المشرق العربي، ط١.
- آلان وباربارا بييز، المرجع الأكيد في لغة الجسد، الرياض: مكتبة جرير.
- إبراهيم عبدالله الحازمي، (٢٠٠٢) فراسة المؤمن، جزء ٢، الرياض: دار الشريف للنشر والتوزيع.
- حسن على العنيبسي، (١٤٩٤) السحر الحلال، القاهرة: دار الهدف.
- ثناء سالم، (٢٠٠٨) دراسات تطبيقية في اللسانيات المعاصرة، القاهرة: دار الصحوة.
- مريد الكلاب، (٢٠١١) فن الإلقاء، القاهرة: بداية.
- محمود محمد شاكر، (١٩٨٧) رسالة في الطريق إلى ثقافتنا، جدة: دار المدني.
- ديانا ام لويس، (٢٠٠٩) اللغة الإعلامية الجديدة ومنظومة التطوير، ترجمة: راغب أحمد مهران، القاهرة: دار الفجر للنشر والتوزيع.
- أحمد بخوش، الاتصال والعولمة: دراسة سوسويوثقافية، القاهرة: دار الفجر للنشر والتوزيع.

- عبدالعزيز التركستاني، (٢٠٠٨) مهارات الاتصال، الرياض: المفرد.
- عادل عبد الغفار، (٢٠٠٦) الأسس العلمية في إعداد وتقديم وإخراج البرامج الإذاعية والتلفزيونية، (القاهرة: فريدريش نومان).
- رمضان عبد التواب، (١٩٨٢) المدخل الى علم اللغة ومناهج البحث اللغوي، (القاهرة: مكتبة الخانجي).
- عزة شبل محمد، (٢٠٠٩) علم لغة النص: النظرية والتطبيق، (القاهرة: مكتبة الآداب).
- محمود فهمي حجازي، (٢٠١٣) مدخل إلى علم اللغة، (القاهرة: دار النفائس للنشر والتوزيع).
- محمود فهمي حجازي، (٢٠١٢) علم اللغة العربية: مدخل تاريخ مقارن في ضوء التراث واللغات السامية، (القاهرة: دار غريب).
- محمود السعران، (١٩٩٧) علم اللغة مقدمة للقارئ العربي, (القاهرة: دار الفكر العربي).
- خالد إسماعيل غسان، (٢٠٠٨) في اللسانيات العربية المعاصرة، (القاهرة: مكتبة الآداب).

الفهرس

إهداء ٦

مقدمة ٧

المهارة الأولى: علم الأصوات العربية وتطبيقاته إعلاميا ١٠

المهارة الثانية: الإنصات ٥٤

المهارة الثالثة: الكلام المؤثر ٧٤

المهارة الرابعة: القراءة الصحيحة للنصوص وللناس......................... ١٢٠

مراجع الكتاب ١٦٤